* Merc. *
330

Ahrens

Herc.
330

Ahrens

Digit

Xerokopieren aus konservatorischen Gründen nicht erlaubt
Nur im Lesesaal benützbar

Internationales Handbuch

für den

reisenden Kaufmann.

Praktische Winke und Ratschläge

über die

Rechte und Pflichten

der

Geschäftsreisenden

zur Geldersparnis im In- und Auslande.

Von

B. Ahrens

dem europäischen Reisenden.

Mit einem Anhang:

Die wichtigsten Entscheidungen des Reichsoberhandelsgerichts

für

Handlungsreisende.

Zweite Auflage.

Hannover-Linden.

Verlags-Anstalt von Carl Manz.

(Manz & Lange.)

Allerhöchst bestätigt 1853.

—•—

Direktion:
BERLIN W.
Mohrenstr. 45.

VICTORIA

Grund-Kapital:
6,000,000 Mk.
Gesamt-Reserven Ende 1889:
33,497,300 Mk.
Gesamt-Aktiva Ende 1889:
43,115,713 Mk.

Lebens-Versicherung seit 1861,

nach den Prinzipien der Unverfallbarkeit und Unanfechtbarkeit, **mit Prämien-Befreiung und Rente im Invaliditätsfalle. Kriegs-Versicherung ohne Extra-Prämie; Bonifikation bei Lebzeiten.** Weitestgehende **Gewinn-Beteiligung** der Versicherten nach dem System der **steigenden Dividende.**

Versicherungs-Bestand Ende 1890
ca. 40,500 Polizen mit mehr als 178 Millionen Mark Versicherungs-Summe.

Einzel-Unfall-Versicherung seit 1883,

mit Rückgewähr aller entrichteten Prämien nach dem Tode, eventl. nach Erreichung eines bestimmten Lebensalters und **Gewinn-Beteiligung.**

Dividende an die Versicherten pro 1889:
$41^1/_2$ pCt. der Jahresprämie.

Lebenslängliche Eisenbahn-Unfall-Versicherung,

neu im Oktober 1889 eingeführt, giltig auf **allen** Eisenbahnen der Welt, auch Pferdeeisenbahnen und Dampfstrassenbahnen gegen **einmalige** Prämienzahlung. Beispiel: Die lebenslängliche Versicherung von 10,000 Mark auf den Todesfall, 20,000 Mark auf den Invaliditätsfall und 10 Mark täglicher Entschädigung für Erwerbsunfähigkeit kostet in **einmaliger** (nicht jährlicher) **Prämie 50 Mark.**

INTERNATIONALES HANDBUCH

FÜR DEN

REISENDEN KAUFMANN

PRAKTISCHE WINKE UND RATSCHLÄGE

ÜBER DIE

RECHTE UND PFLICHTEN

ZUR

GELDERSPARNIS IM IN- UND AUSLANDE

VON

B. AHRENS,
DEM EUROPÄISCHEN REISENDEN.

MIT EINEM ANHANG:

DIE WICHTIGSTEN ENTSCHEIDUNGEN DES REICHSOBERHANDELSGERICHTS

FÜR

HANDLUNGSREISENDE.

ZWEITE AUFLAGE.

HANNOVER-LINDEN
VERLAGS-ANSTALT VON CARL MANZ.
(MANZ & LANGE.)
[1884]

G. m. 2709

Alle Rechte vorbehalten.

Druck von Hesse & Becker in Leipzig.

Vorwort.

Kein Stand ist in der Summe seiner Leistungen mit dem des reisenden Kaufmanns zu vergleichen; kein Stand wird in dem geradezu ausserordentlichen Masse angespannt wie derjenige des Geschäftsreisenden, einerlei, ob Chef oder Kommis; kein Stand hat die Bedeutung für die Gesellschaft, wie die Kaufmannswelt in ihrer Gesamtheit, eingeschlossen die produktive Industrie. Die Basis der realen Existenz der ganzen Menschheit ist der Besitz von Geld. Die Industrie schafft den Wert desselben — daneben der Landmann — aus den von Gott der Erde gegebenen Materien und animalischen Wesen; der Kaufmann nimmt das Produkt und verkündet auf den Weltmärkten und allen Nationen seinen Bestand und Preis; man nimmt, zahlt, der Kaufmann belegt weiter im ewigen Wechselgange die Industrie, diese erhält die Arbeiter, letztere konsumieren, Gewerbe und Kleinhandel sind daran beteiligt, der Staat zieht seine Abgaben ein und ernährt seine Beamten, welche zu ihrem Teile das Geld dem Handel wieder zurückgeben.

Das ist der sausende Webstuhl der Zeit. Wer nun verkündet den Nationen seinen Besitz, verkauft — und erhält den Gegenwert? Der reisende Kaufmann, der Geschäftsreisende; er ist das Mitglied einer grossartigen volkswirtschaftlichen Institution von ganz eminenter Bedeutung, deren Grundpfeiler die beiden Worte „Angebot“ und „Nachfrage“ sind.

Dies Buch wird seinen Weg machen, da es den Liebling der Kaufmannswelt, „die Praxis“, behandelt. Jeder Belehrung bin ich zugänglich.

Inhalts-Verzeichnis.

		Seite
I. Kapitel:	Allgemeines	1
II. Kapitel:	Über Gasthöfe und deren Einrichtungen	12
III. Kapitel:	Das Hôtelpersonal	35
IV. Kapitel:	Die Pflichten des Reisenden	
	a) im Inlande	43
	b) im Auslande	80
	Skandinavien	81
	Holland	83
	Belgien	87
	England	87
	Frankreich	94
	Italien	106
	Österreich-Ungarn	113
	Schweiz	119
V. Kapitel:	Die Rechte des Reisenden	129
	Muster-Briefe	144
Anhang:	Die wichtigsten Entscheidungen des Reichsoberhandelsgerichts für Handlungsreisende. Von einem Rechtsanwalt	148
Anzeigen		161

I. Kapitel.

Allgemeines.

Aus dem Leben heraus schreibe ich und lege im Verlaufe des Buches den vornehmsten Schwerpunkt auf die Rubrik „Pflichten“ und die verschiedene Art der Erfüllung derselben; Beispiele erläutern zur Genüge für jüngere oder weniger gewiegte ältere Reisende; erfahrene Kollegen werden bei der Lektüre anregende Erinnerungen haben und so zu ihrem Teile empfehlend zum Absatz und zur Besprechung des Buches beitragen.

Die „Rechte“ der Reisenden werden von mir ebenso scharf präzisiert werden; es wird das vielen Kollegen sehr dienlich sein, denn die Willkürlichkeiten einzelner Chefs ihren Reisenden gegenüber haben in den letzten Jahren einen häufig unerträglichen Grad angenommen, so dass man fast keinen Mittag- oder Abendtisch mit Reisenden geniessen kann, ohne Anspielungen auf Folgen solcher Willkürlichkeiten anhören zu müssen.

Ausserdem suchte ich, das Buch durch eingestreute Episoden so lesbar wie möglich zu machen, einerseits, um dem mit Verständnis Lesenden einige passende Abwechselungen zu bieten, und dann weiter auf anderer Seite zu erreichen, dass jüngere Reisende auch nach ihrer Art Geschmack finden, nach und nach sich in die belehrenden Stellen zu vertiefen, denn immerhin ist mein Buch keine Bahnhofslektüre, welche ja gerade von der jungen Reisewelt goutiert wird, einerlei welchen Inhalts sie ist und welche Vignetten die Broche oder der elegante umschliessende Karton hat.

Es ist ein alter Grundsatz, dass derjenige, welcher Pflichten hat, auch Rechte besitzt und umgekehrt, oder vielmehr anders gesprochen gleichlautend, dass derjenige, welcher Rechte für sich in Anspruch nimmt, Pflichten zu

erfüllen hat; um nun aber Rechte zunächst zu erhalten, muss nachgewiesen werden, dass Pflichten erfüllt wurden, und so soll von mir ad I gelehrt werden, welche Pflichten der reisende Kaufmann kennen muss und zu erledigen hat; daraus folgern die Rechte, welche ihm zustehen.

Ich greife in alle Gebiete hinein; nehme den Lehrling, wie er ist und wie er sein soll, so den Kommis, einerlei ob Verkäufer, Korrespondent oder Buchhalter, dann den Reisenden kleinen und grossen Stils; packende Schilderungen aus der weiten Reisewelt, aus allen europäischen Verhältnissen, kommerziell, finanziell, familiär etc. etc. finden Platz, und damit auch von der ganzen eminenten Bedeutung der reisenden Kaufmannswelt diejenigen einen Begriff erhalten, welche dieser Menschenklasse sonst ganz fern stehen, so will ich gleich hier erwähnen, dass wir nach meinen Berechnungen, welche ich auf Grund mir von zuständigen Stellen zugegangenen Materials aufmachen konnte, in Deutschland annähernd 50,000 abhängige Geschäftsreisende haben; hinzuzurechnen sind diejenigen Chefs, welche reisen und deren sind im Hinblick auf die heutigen Verhältnisse nicht wenig; weiter reisen bei uns im deutschen Reiche recht viele Ausländer: so Franzosen, Engländer, Österreicher, einige Schweizer; wenige Vertreter anderer Nationen.

Also wie man sieht, eine ganz respektable gesellschaftliche und finanzielle Menschen- und Kapitalsmacht; die gesellschaftliche Kraft lässt zu wünschen übrig, wenn man in einigermassen wohlwollendem Sinne berücksichtigt, aus welchem „Mischmasch“ diese Gesellschaft sich zeitweilig zusammensetzt, denn kein Stand hat wohl so viele gefallene und verkommende Grössen aufzuweisen, wie derjenige der reisenden Kaufleute; alles was Schiffbruch gelitten — nicht allein in der Kaufmannswelt, wird wohl zunächst Agent, um sich wieder einen kleinen Teil des so unbedingt nötigen Vertrauens zuzuziehen, dann reisender Agent für Provision und eventuell kleinere Spesenvergütung und schliesslich kann es ja auch sein und wird es ja auch wohl häufig zur Wahrheit, dass solche Leute bei ernstem Streben wieder voll im Sattel sitzen, sicher die Zügel führen und dann wieder gern gesellschaftlich aufgenommen werden.

Dann sind da verlotterte Menschen aus anderen Ständen, welche in zuweilen recht unpassender Form im Hotel oder bei der Kundschaft kecklich das grosse Wort zu führen

suchen; das widert den wirklich kaufmännisch gebildeten und reserviert sich benehmenden Reisenden an, er entflieht dieser „Gesellschaft“ und entgeht so Bemerkungen ansässiger Bürger: ach, nur ein Geschäftsreisender; habe ich doch unter solchen Talmireisenden frühere Schauspieler, Barbiere etc. gefunden, welche entweder Versicherungen abzuschliessen hatten oder geistige Getränke zu verkaufen suchten; in ihrer bisweilen lächerlich zusammengestutzten und gestellten Kleidung ähneln sie dem Wiener „Gigerl“ oder dem Pariser „Pschutt“ oder auch dem unter den Linden flanierenden sogenannten Berliner „Patentfatzken“, wirklich und wahrhaftig; der Berliner trifft mit seinem drastischen Wort stets das Richtige; ein köstlicher Ausdruck „Patentfatzke“, ich wusste keinen besseren für diese knöchernen Jammergestalten.

Ich komme auf diese herrliche Kategorie unserer „Kollegenschaft“ noch einige Male in bezeichnender Weise zurück und bedauere im Interesse meiner übrigen geschätzten Kollegen nur, dass gerade diese, der es doch so dringend nötig wäre, mein Buch nicht lesen wird, denn sie weiss alles und dieses stets am besten; aber einer scharfen Charakteristik soll sie nachher nicht entgehen und wenn dann einer dieser Sorte das Buch liest und nach Durchsicht desselben an seine Brust schlägt und sagt: ich will anders werden und zwar möglichst so, wie die geschilderten Reisenden grossen Stils, nun dann will ich zufrieden sein; aber ich glaube nicht an solche Besserung bei dieser Klasse und auszumerzen wird sie nicht sein, so lange es Häuser giebt, welche mehr auf die Billigkeit des Reisenden sehen, als auf seine wirkliche Leistungsfähigkeit, welche sehr häufig mit auf Repräsentation beruhen muss.

Indess schliesslich ist es gleichgültig, dass auch solche Leute in dieser grossen Masse sind; die überwiegende Mehrzahl der Reisenden bringt einen guten Grad Bildung mit ins Land und in pekuniärer Beziehung verzehren sie im ganzen einen respektablen Bruchteil im Vergleich zu anderen Ständen.

Ich sagte 50,000 Reisende; sie sind nicht ununterbrochen ambulant — aber ich sprach von einer weiteren Zahl von selbständigen Chefs und Ausländern, welche in obiger Ziffer nicht eingeschlossen sind; so können wir erstere Summe bei der folgenden Berechnung beibehalten, insofern, als diese Anzahl fortgesetzt auf Reisen ist.

Wir haben Reisende, welche bis zu 30 Mark Spesen pro Tag gebrauchen müssen, weitere, denen bis 20 Mark zur Verfügung stehen — und das ist die Mehrzahl, — eine erhebliche Minderheit darf 15 Mark nicht überschreiten und der dann noch bleibende Rest verbraucht den Satz von à 8, à 10, à 12 und bisweilen auch wohl noch weniger wie 8 Mark.

Ich wähle zu meiner kleinen Statistik den bescheidenen Satz von 12 Mark pro Tag pro Reisenden; also 50,000 Reisende à 12 Mark — Mark 600,000 pro Tag; das Jahr hat 365 Tage, folgt: 50,000 Reisende verbrauchen in einem Jahre auf der Reise nach dem Durchschnittssatze von 12 Mark pro Tag, 219,000,000 Mark, geschrieben „Zweihundert und neunzehn Millionen Mark, oder annähernd eine Viertel Milliarde pro Jahr.

Man begreift, dass diese Summe, welche sogar flott ausgegeben wird und woran alle beteiligten Kreise und Anstalten gut verdienen, ein wesentlicher Faktor im volkswirtschaftlichen Leben ist oder sein müsste und dass alle Vorteile zu erringen wären, welche zu erringen sind. Das ist aber schwer erreichbar, weil eine wirklich einheitliche europäische Koalition der reisenden Kaufmannswelt fehlt; ob eine solche, zusammengeschweisst aus dem deutschen Verband reisender Kaufleute in Leipzig und demjenigen in Wien und anderen der übrigen Nationen möglich sein wird, mag zu untersuchen sein; es wird mich freuen, wenn ich wieder mal einen kleinen Anstoss gegeben habe, Ermittelungen über einen etwaigen Erfolg eines solchen Zusammenarbeitens der europäischen Reisenden anzustellen; es ist ja unzweifelhaft, wenn 219 Millionen Mark sagen, wir wollen nur dahin fliessen, wo unser Zusammenfluss richtig geschätzt und gewürdigt wird und wo unsern Besitzern die denkbar grössten Vorteile für unser Wohlergehen geboten werden, viel zu erreichen ist, diejenigen, welche sich bisher einiger Seitenflüsschen dieses Riesenstromes erfreuten, werden sich besinnen, ob sie solche verlieren wollen; ist auch das Flussbett oft weniger breit, dafür könnte es ja bei genügendem Entgegenkommen tiefer werden.

Es ist, wie gesagt, bei ganz energischem fortgesetztem Einschreiten möglich, dass diejenigen Anstalten und Privatetablissements, welche aus dieser Reisewelt ihre Existenz oder zum Teil eine solche haben, bewegt werden müssen,

von einzelnen Reisenden weniger zu nehmen, während ihnen die grosse Zahl in Wahrheit ein Mehr einbringt.

Hierher gehören die Eisenbahnen in erster Linie; an einen demnächst in Deutschland einzuführenden Zonentarif nach ungarischem System glaube ich für absehbare Zeit nicht, mit mir viele andere Leute, welche gleich mir einen heilsamen Respekt vor der bureaukratischen Beweglichkeit haben und nicht eher an angenehme Änderungen glauben, bis ein Ministerwechsel stattfindet; in letzterer Zeit konnten wir ja in dieser Beziehung nicht sehr klagen, immerhin muss die lack- und klebeartige Eigenschaft des grünen Tuches aber denjenigen meiden, welcher vor ihm sitzt, denn es ist wirklich nicht zu glauben, mit welcher Langsamkeit und goldenen Rücksichtslosigkeit Dinge behandelt werden oder liegen bleiben, welche der gewöhnliche normale Mensch für wichtig und aktuell hält.

Vergnügungsreisende, welche alle Jahre einmal reisen, werden von den Eisenbahnen, was das Geld anlangt, billiger behandelt, wie der gewohnheitsmässig reisende Kaufmann; warum und wesshalb? Ja, du lieber Gott, oder Graf Örindur, erklärt den Zwiespalt der Natur; es heisst, nun der Kaufmann reist ja doch, er muss eben reisen, das Geschäft verlangt es und er verdient es ja auch wieder, denn, würde er es nicht verdienen, würde er nicht reisen; aber der Tourist, ja, den müssen wir erst überreden, unsere Einrichtungen zu benutzen, und das wollen wir ihm denn so mund- und handgerecht machen wie möglich; wir werden ihn Geld verdienen lassen, indem wir ihm die Bahn möglichst billig machen, die Masse muss es bringen; der Herr Lehrer als hervorragender Tourist spart im Winter an belegten Butterbröden bei den ästethischen Thees, bemüht sich, seinen Hausbedarf an Weinen billiger wie bisher und zwar von jetzt an in Mainz bei einem weissen Semiten zu kaufen und seinen Cigarrenkonsum so zu beschränken, dass dessen Betrag kaum mehr der Rede wert ist, denn die Bade- oder Rundreise muss unter allen Umständen, so verlangt es der gute Ton, gemacht werden, denn die Eisenbahnen sind ja jetzt so lächerlich billig; seine Frau sagt Ja und Amen, kauft sich noch ein neues Kleid und korrekt handelten beide; so machen es tausend und aber tausende in den besseren Mittelständen und die Eisenbahn handelt ja in eigenem Interesse; aber was dem einen recht ist, ist in Deutschland dem anderen

billig; Rundreisebillets kann der Kaufmann auf der Geschäftsreise selten oder nie gebrauchen; der Fälle, wo er gezwungen oder freiwillig die Tour unterbrechen muss oder will, sind so viele, die dann folgende Fortsetzung der Reise eine häufig so verschiedene, dass er eine sichere kleinere Einbusse an Fahrgeld dem sicheren Verluste eines vielleicht sehr teuren Rundreisebillets vorzieht, zumal es ja gesetzlich strafbar ist, das im Besitz habende Billet auf eine andere Person zu übertragen.

Er kann auch nicht die Einrichtung benutzen, welche Fahrpreisermässigungen denjenigen zugesteht, welche in grösserer Zahl für eine bestimmte Strecke eine Reise machen und einen oder mehrere Waggons bestellen; sind wirklich mal 30 oder mehr Reisende zusammen, so fährt der eine hierhin, der andere dorthin, und zwar jeder zu einer anderen Stunde.

Es lassen sich in allen diesen Beziehungen Vorteile bei den Bahnen unbedingt erzielen; die Formen sind zu finden, es fehlt nur der richtige Mann für die schwere Minirarbeit; ich habe schon manch liebes Mal gewünscht, dem Handelsminister zwei oder mehrere gewiegte Geschäftsreisende als vortragende Räte zur Seite stehen zu sehen; ich bin überzeugt, sie erreichten manches, jedenfalls mehr, als die Excellenzen in diesem Falle; ihr Rückgrat müsste aber vorher untersucht werden, ob es „wie eine Tanne schlank“ ist.

Die weiteren Leute, welche ein ganz erkleckliches Interesse an der reisenden Kaufmannschaft haben, sind Hôteliers, deren Angestellte, Restaurateure, dann Vergnügungslokale, Sehenswürdigkeiten, Theater etc. etc.; alle diese Leute sind zu mässigen Konzessionen heranzuziehen und das wird gelingen, wenn sich ein Verein oder der bereits genannte Verband in Leipzig ein solches Ziel stellt; ein einzelner Unternehmer kann da wenig ausrichten, eine grosse zusammengetretene Anzahl aber unendlich viel; es sollen von Leipzig aus Versuche gemacht sein, die Gastwirte, bei welchen Reisende vorzugsweise wohnen, zu veranlassen, Verbandsmitgliedern Abzüge an den Rechnungen zu gestatten; aber die Einrichtung und die Form, in welcher die Erledigung geschieht, ist eine gänzlich falsche; denn, wenn ich auf der Reise bin, und ich kenne den Hôtelier nicht und dieser weiss auch nicht, wer ich bin, so ist der Mann mein natürlicher Feind; bin ich dann aber weiter noch verpflichtet,

dem Herrn auf Grund meiner Mitgliedskarte des Verbandes zu sagen, dass ich 10 $^{0}/_{0}$ oder noch billiger bei ihm wohnen, essen und trinken will — schon bei dem Eintritte in das Hôtel ist eine solche Erklärung zu geben — nun, so weiss jeder erfahrene Reisende, welchen Ausdruck dieses Verlangen nachträglich auf der Rechnung findet, wenn auch in koulanter Weise der obige Prozentsatz von der Nota gekürzt ist.

„Ich lasse mich auf alle **solche** erzwungenen Neuigkeiten nicht ein; wo ich nicht bekannt bin, es kommt selten vor, frage ich, was das Zimmer inklusive Licht und Bedienung pro Tag eventuell für acht Tage kostet; die Preise für Essen und Trinken kann ich auf den Karten ersehen und damit bin ich fertig.

Wohl liessen sich auch in diesem Punkte vorteilhafte Änderungen erzielen, aber, wie schon bemerkt, es fehlt zur Ausführung oder gar nur Anregung die richtige einflussreiche Person, oder, wenn man will, ein recht geleiteter und leitender Verbandsvorstand; dahin gehören weiter sämtliche Vergnügungslokale, Sehenswürdigkeiten, bessere Restaurants etc.; bei diesen Anstalten oder Etablissements liessen sich, soweit es private oder solche im Besitz von Gesellschaften sind, Vorteile leicht erzielen, schon die Konkurrenz zwingt zum Entgegenkommen; bei staatlichen Einrichtungen wird man natürlich wiederum auf erhebliche Schwierigkeiten stossen.

Es haben sich über die „Trinkgeldfrage“ schon andere Leute und zwar ganz hervorragende, so der berühmte Rechtslehrer Rudolf von Jhering in Göttingen, ausgelassen, und ich schliesse mich vollinhaltlich deren Ausführungen an, halte aber dafür, dass es fast nutzlos ist, auch in diesem Buche für die Abschaffung der Trinkgelder langatmig zu plaidiren.

Einiges mag gesagt sein; hier an dieser Stelle im allgemeinen, später im Buche im einzelnen, um Fingerzeige zum Verhalten den noch nicht erfahrenen Reisenden zu geben.

Ein ganz versierter und — wie es heutzutage heisst — schneidiger Oberkellner, der ganz nach seiner Façon angeblich französisch, englisch und im Bedarfsfall auch spanisch sprach, hielt mir einmal folgenden Vortrag: Was wollen Sie, verehrter Herr? Der Kellner nimmt Trinkgeld, so das Zimmermädchen, der Hausknecht, der Portier, der

Bahnhofskutscher, ich, der Oberkellner, Überschüsse der Rechnung, welche ich ja nach Abmachung mit dem Herrn Prinzipal verrechne; der Handwerker nimmt auch Trinkgeld oder Vergütung, der Kaufmann Gratifikation, der Beamte Remuneration und der General Dotation! Sie sehen, es giebt viele Worte, welche in ihrem Effekt ganz und gar dieselbe Bedeutung haben.

Diese anscheinend auswendig gelernte Belehrung verblüffte mich derartig, dass ich vollständig schwieg, obwohl dieser schwalbenschwanzartige, ganz angemessene Côtelettes tragende Jüngling geradezu zum Lachen herausforderte.

Er meinte weiter: Da wird immer über arme Kellner raisonniert, weil wir hier und da Trinkgelder erhalten, aber wie wir eigentlich dastehen, darnach fragt kein Mensch; glauben Sie denn, dass wir wirklich als Kellner zu beneiden sind? abgesehen von unserer angestrengten Thätigkeit, zuweilen Tag und Nacht, unserem wenig guten Essen und lediglich auf die Barmherzigkeit der Gäste in Form von Trinkgeld angewiesen, welches von allen Seiten keine beneidenswerte Behandlung einträgt, muss ich noch dafür, dass ich überhaupt hier servieren und die Rechnungen der Fremden einkassieren darf, dem Prinzipal für die Saison so und soviel Mark bezahlen und ebenso geht es dem Portier und dem Hausknecht; dass wir also lediglich auf Trinkgeld angewiesen sind, leuchtet Ihnen ein und wenn die Prinzipale das nur ändern wollten und wir festen Gehalt erhalten könnten, so glauben Sie nur, ich würde diese Form der heutigen Existenz bei weitem vorziehen, hätte solche dann doch nichts Demütigendes mehr im Gefolge.

Das war von dem Manne treuherzig gesprochen und ich glaubte ihm aufs Wort; allerdings hatte ich derartiges noch nicht gehört und es erklärte mir manches Unangenehme, was mir bereits auf meinen Reisen passiert war; immerhin war ich zunächst empört über derartige Einrichtungen, als ich aber später Gelegenheit nahm, mich über einschlägige Verhältnisse zu informieren, war ich nicht mehr erstaunt, auch noch zu hören, dass sogar Zimmer- und Saalkellner diesem Verfahren unterliegen und ferner, das wäre noch nicht das Schlimmste, man habe sogar Gastwirte und Restaurateure, welche mit betr. Stellenvermittlern Verträge hätten, wonach sie zu bestimmten Zielen oder Zeiten ihre alten Kellner aus hergesuchten oder hier und da wirklichen Gründen

entliessen und so häufigen Wechsel verursachten, um dem Stellenvermittler möglichst viel Beschäftigung ihrerseits zu verschaffen; die jedesmal bei dem Engagement eines neuen Kellners fälligen Stellenvermittelungsgebühren teilten sich dann der Gastwirt und der Vermittler oder Kommissionär.

Es ist eine entsetzliche eingerissene Unsitte und wie in so überaus vielen Fällen kann auch hier nur das souveräne Publikum eingreifen, wenn es keine Trinkgelder giebt und so den Prinzipal, hier den Gastwirt, zwingt, seine Leute zu bezahlen, gerade so, wie jeder andere Prinzipal sein Personal entlohnen muss.

Welchen krassen Blödsinn machen sich diese Leute zurecht, er scheint Tradition bei ihnen zu sein! schon der Vergleich eines Oberkellners mit einem Kaufmann, ganz abgesehen von der Parallele mit dem Beamten oder General.

Das hier weiter auszumalen ist zwecklos, nur das eine ist festzustellen; sollen wirklich diese einzelnen verschiedenartig benannten Zahlungen in idealer Konkurrenz in Verbindung gebracht werden, so kann das schliesslich so ausgeführt sein: der General erhält Dotation — kann sein, der Fall trat ja häufiger ein, so nach 66 und nach 71; aber jede dieser Excellenzen empfing dieselbe einmal für eine dem allgemeinen Wohl vielleicht der ganzen Menschheit dienende Handlung oder heldenmütige That. — Der Beamte erhält Remuneration; auch recht, möglicherweise einmal im Jahre oder alle zwei Jahre, je nach verfügbaren Mitteln für treue regelmässige Arbeit; der Kaufmann, Gratifikation; zugestanden, aber doch wohl nur dafür, dass unter seiner Mitwirkung das Geschäft sich gehoben hat und wenn er sie erhält, so doch nur bei günstigem Bücherabschluss und das ist jedes Jahr.

Nun aber die Angestellten des Gasthofs, die Kellner; es sind zwanzig Gäste im Lokal; von jedem der Gäste verlangt der Kellner für eine und dieselbe Handlung zwanzig Belohnungen, welche (die Handlung) der Gast ja bereits mit der Zahlung der gelieferten Ware beglichen hat; oder ein Fremder reist ab; er zahlt seine Rechnung; weiter, geht es nach der Ansicht der Angestellten und dem Verlangen des Hoteliers, ein Trinkgeld dem Zimmerkellner, dem Zimmermädchen, dem Hausknecht, dem Oberkellner, dem Portier und schliesslich, wenn alles gut geht, noch dem Omnibuskutscher zum Bahnhof.

Giebt nun der Reisende in jedem Hotel jedem dieser genannten Bediensteten ein Trinkgeld, so kann er im Laufe einer Reise eine Summe gebrauchen, welche seinen Spesensatz unter Umständen erheblich überschreitet; ich will es mir im Interesse meiner jüngeren Leser nicht versagen, hier eine Hôtelepisode einzuflechten, welche zeigt, wie man nicht handeln soll.

Nehmen wir ein Hôtel ersten Ranges in einer mittelgrossen Stadt mit angemessenem Personal; ich bin drei Tage da und will im Laufe des Nachmittags abreisen, ohne schon die Reiseerfahrungen zu besitzen, über welche ich heute nach beinahe 15jähriger Thätigkeit im In- und Auslande verfüge; vormittags gebe ich dem Oberkellner und Portier meine Absicht kund, damit ersterer über mein Zimmer disponieren kann, wie das auf den Tagesrechnungen gedruckt ist, damit er mir nicht noch einmal für die nächste Nacht dasselbe anrechnet, letzteren wegen meiner etwas umfangreichen Gepäcke Anordnungen treffen darf.

Nachmittags war ich rechtzeitig da, ging zum Oberkellner, verlangte die Rechnung, sie lautete wie folgt:

3 Logis à Mk. 2.50	Mk.	7.50
3 Kaffee komplett à Mk. 1.—	„	3.—
3 Table d'hôte à Mk. 2.—	„	6.—
$^3/_2$ Rotwein à Mk. 1.25	„	3.75
2 Tassen Kaffee à Mk. —.25	„	—.50
2 Cigarren à Mk. —.10	„	—.20
2 Soupers à Mk. 1.—	„	2.—
3 Münchener à Mk. —.25	„	—.75
Omnibus von u. zur Bahn à Mk. —.75	„	1.50
	Mk.	25.20.

Dem Oberkellner gab ich 26 Mark — also 80 Pfg. Trinkgeld; auf meinem Zimmer war das Mädchen in anscheinend eifriger Beschäftigung und meinte treuherzig: wollen der Herr verreisen.

Meine bejahende Antwort begleitete 1 Mark.

Auf der Treppe stand der Zimmerganymed und fragte ganz unschuldig: weiss der Portier die Anzahl Ihrer Gepäckstücke? Das ist ja nicht nötig vorläufig, mein Lieber, ich sehe schon bei dem Verpacken auf dem Omnibus nach der Richtigkeit, trotz alledem hier für die vorsätzliche Frage 1 Mark; auf dem letzten Treppenabsatz bemerkte ich links

den Portier, rechts den Hausknecht; letzterer hatte mir sechs mal meinen grossen Koffer von und zur Kundschaft expediert und ausserdem meine Stiefel und Kleider gereinigt; ersterer mir guten Morgen gewünscht, Zimmerschlüssel abgenommen und mir zwei Briefe freundschaftlichst überreicht, das war alles; Friedrich, der Hausknecht erhielt 3 Mark (also nicht über Gebühr), der Portier 1 Mark und fort war ich endlich an dem sein Käppchen in der Hand habenden Wirte vorbei in dem Omnibus und sah nur noch, wie ein anderer Portier das hintere Trittbrett des Wagens bestieg; dieser entnahm am Bahnhof dem Innern mein Handgepäck, trug, während ich meinen Koffer expedierte, dasselbe in den Wartesaal, erhielt 50 Pfg. und dann endlich war ich der Trinkgeldermisère für heute überhoben.

Nun rechne man zusammen:

Oberkellner . . .	Mk.	—.80
Zimmermädchen .	„	1.—
Zimmerkellner . .	„	1.—
Portier	„	1.—
Hausknecht . . .	„	3.—
Bahnhofsportier .	„	—.50
	Mk.	7.30.

Berechtigt zur Ausgabe von diesem Gelde ist nur das für den Hausknecht, denn einem Dienstmann muss ich für den Koffer-Transport mindestens den gleichen Betrag geben; es sind also meinerseits an Trinkgeld verausgabt, Mark **4.30** — ungefähr 17 % der Summe meiner ganzen Rechnung; das ist geradezu ein Unsinn; tausend andere bezahlen mit mir das Personal anderer Leute und wer kann und soll es ändern? nur das souveräne Publikum, wie weiter oben betont; ich habe nur meine Handlung hinsichtlich des gegebenen Trinkgeldes erzählt, um die Höhe desselben genau zu bezeichnen; es mag vielen älteren Kollegen als der Ausdruck der Unerfahrenheit oder des Prahlens erschienen sein, aber ich sagte, dass mir dieser Fall vor langen Jahren passierte; nun giebt es Reisende unter den Kaufleuten wie Touristen, welche beträchtlich höhere Beträge an Trinkgeld zahlen; mögen sie es verantworten, ihrem Geldbeutel, sowie der ethischen Seite der Frage gegenüber; gerade für diese ethische Frage werde ich noch eindringliche Zeilen später im Buche einfügen und habe nur den Wunsch, dass meine

Worte auch in diesem Punkte nicht ganz ungehört verhallen.

Ich halte heute nur noch den Hausknecht des Hôtels für berechtigt, ein Trinkgeld zu nehmen, denn seine Dienstleistungen dem reisenden Publikum gegenüber sind so verschiedenartig, dass es dem Hôtelier sehr schwer fallen dürfte, ein richtig bemessenes Gehalt für diesen Mann auszuwerfen, für diesen Mann, der mir stets als wichtigste Persönlichkeit eines frequenten Gasthauses erschienen ist; in einem grösseren Hôtel sind ja deren mehrere, aber einer hat da die Oberleitung; ich spreche nicht von den mir geradezu verhassten Kasernen wie Central-Hôtel in Berlin etc., in welchen man, kommt man auch durch längere Jahre regelmässig in das Haus, nie dem stets wechselnden Personal bekannt wird, sondern stets eine Nummer bleibt.

II. Kapitel.

Über Gasthöfe und deren Einrichtungen.

Der Gasthof ist der wichtigste Faktor neben dem Geschäft und den Eisenbahnen, mit welchem jeder Reisende zu rechnen hat; es gehört eine gründliche praktische Wissenschaft dazu, in allen Ländern, deren grossen, mittleren und kleinen Städten das Gasthaus zu finden, welches persönlichen Neigungen und dem Portemonnaie am besten entspricht.

Es ist nicht einerlei — wie das häufig von vielen Reisenden angenommen wird — in welchem Hause man wohnt und zwar aus geschäftlichen, Bequemlichkeits- und pekuniären Rücksichten; auch ist es unmöglich, wenigstens mir, bestimmte Hinweise zur Benutzung des einen oder anderen Hôtels in den verschiedenen Städten zu geben; das einzelne Individuum hat selbst zu entscheiden; es giebt Reisebücher, persönliche Empfehlungen etc., aber das, was allein dirigieren kann, ist die Erfahrung und meine steht meinen Lesern in ausgiebigster Weise zur Verfügung.

Ein Hôtel sollte die Wohnung daheim ersetzen, aber unserm Gotte, dem Merkur, sei es geklagt, schlecht sorgte

man bisher für seine Jünger; das Wort: die Welt oder die Kaufleute werden immer anspruchsvoller, ist auf meine Klage nicht anzuwenden, denn die neuen und teuren Einrichtungen werden allen Reisenden gewissermassen aufgezwungen; man muss solche benutzen und im Grunde doch mit bezahlen; da ist die gute alte Zeit zu loben; das einfache bescheidene Gasthaus, der väterlich wohlwollende Wirt war namentlich dem jungen noch unerfahrenen Reisenden gewisslich eine Stütze, die gemütliche bescheidene Einrichtung fesselte den Fremden an das Haus.

Die Küche hatte keinen umfangreichen Speisenzettel, aber was sie lieferte, war allen recht und lieb; man schämte sich vor anderen Fremden und dem erfahrenen Wirt, lange zu schlafen oder anspruchsvoll zu sein, es wurde nicht gespielt — ich meine Hazard, — die Frau des Hauses sorgte für andere Bedürfnisse des Fremden, und zwar wohl auch in drastischer Weise; hier ein Beispiel aus dem Holsteinischen.

Ein mittlerer Marktflecken hatte nur einen guten Gasthof; eine Witwe leitete denselben im Verein mit ihrer Tochter, welche, wie sie den vielen Reisenden glaubwürdig versicherte, nie heiraten wolle, da sie „aus dem Schneider heraus sei“; — sie spielte nämlich abends gern mit ihrer Mutter oder einem Fremden Sechsundsechszig; jetzt soll sie auch Skat gelernt haben und kannte daher diese technischen Spielausdrücke; Küche und Keller waren tadellos und die Preise mässig.

Jeder Fremde war in einigen Stunden Kind im Hause; kurz nach seiner Ankunft fragte ihn die Frau Wirtin — nicht die Tochter — ob er schmutzige Leibeswäsche habe, er solle sie sofort zur Reinigung herauslegen, aufschreiben und nachzählen; abends könne er seine Kleider nur vor die Thür hängen, damit ihm fehlende Knöpfe angenäht oder Zerrissenes ausgebessert würde.

Das war wohlmeinend und wurde dankbar angenommen; es konnte der guten lieben Frau auch passieren, dass sie dabei uns durch „Du“ anredete; es war das erklärlich, denn sie sprach durchgängig plattdeutsch; kam nun mal so ein Berliner „Patentfatzke“, wie ich ihn oben schilderte, als völlig Fremder in dieses bescheidene Haus „hereingeschneit“, so war des Lachens und Vergnügtseins bald kein Ende, zumal wenn dieser geschniegelte Mann sich über das „Du“ oder das „Platt“ ärgerte; damals ging durch den reichen

Ort noch keine Bahn, der Postillon oder eigenes Fuhrwerk sorgten für den Verkehr und es war dadurch stets ein verhältnismässig längerer Aufenthalt bedingt, der ja dann ermöglichte, Wirtin und Fremde bekannter zu machen.

Nun, wie ist es heute in bevölkerten Städten? Omnibus, Hôtelflur, Hôtelzimmer, Kundschaft, wieder Omnibus, Abreise, Eisenbahncoupé; in letzterem hält man sich verhältnismässig im Laufe eines Jahres am längsten auf. Es ist ja wahr, bei diesem durch die andauernd steigende Konkurrenz bedingten Hasten und Jagen ist nicht mehr an die alte Gemütlichkeit zu denken, aber trotzdem sage ich, dass in den Gasthöfen vieles anders sein könnte, was der „Anheimelung“ dienlich ist.

Vorhin gebrauchte ich den Ausdruck — Kasernen; derjenige Reisende, welcher nicht als Nummer rangieren will, geht nicht in diese Häuser, wenn, wie man zugestehen muss, auch alles rasch und schneidig exekutiert wird; er will als vielleicht langjähriger Reisender persönlich und mit Namen begrüsst sein und zwar vom Wirte und möglichst auch dessen Frau; nicht aber, wie es heute in den 700-Betten-Hôtels geschieht, vom Portier von oben bis unten gemessen, dann angeschrieen zu werden: in welchen Stock wollen Sie, nur ein Zimmer!? hier Kellner, No. 336b; Fahrstuhl dort, beeilen Sie sich, es sind schon Herrschaften darin, Ihr Gepäck kommt gleich hinauf.

Ein seine Stellung richtig auffassender Portier, namentlich in einem 700-Betten-Hotel, verdient ein erkleckliches Sümmchen, hat auch gewöhnlich ein recht dickes Fell und ist in den meisten Fällen ein Autodidakt; in Berlin ist mir einer dieser Pförtner vom „Ansehen“ bekannt, er soll pro Jahr 30—40 000 Mark „verdienen“; ich glaube das; denn, wenn das Hôtel auch vielleicht keine Dividende giebt, recht viel Geschirr in die Brüche geht, er zerbricht sich nicht den Kopf der Aktionäre, sein Verdienst ist unabhängig von der Höhe der Rechnungen des Hôtels, seine Liebenswürdigkeit und angeblich grosse Menschenkenntnis schützt ihn vor Verlusten.

In einer sehr belebten Stadt Süddeutschlands warf ein Hôtelier eines schönen Tages seinen Portier auf die Strasse ohne Kündigung; er fiel auf lauter Goldstücke, denn er verklagte seinen Chef wegen dieser öffentlichen Lieblosigkeit, welche sogar ohne gesetzliche Aufkündigung coram publico geschehen sei; der Thürhüter gewann den Prozess, auch

den Punkt, betr. ihm entgangenen Gewinns für die seitens des Wirts nicht eingehaltene Kündigungsfrist und es erwies sich, dass der Herr Portier pro Tag ungefähr 30 Mark liquidiert hatte; Sachverständige bestätigten die Höhe dieses Einkommens, oder richtig gesagt, Trinkgelds, und dieselbe wurde Kläger zugesprochen. Was soll man sagen? Nichts. — — — —

Trotzdem nun alle grösseren Hôtels der Neuzeit zum Teil luxuriös, sogar fürstlich eingerichtet sind, so fehlen noch so viele wirkliche praktische Massnahmen, dass man schwer begreift, warum diese Neuerungen in neu erbauten Häusern nicht angebracht sind; es ist begreiflich, dass so etwas in alten Bauten schwierig oder ganz unmöglich ist.

Allen Wirten ersten, zweiten und dritten Ranges unterbreite ich zunächst einen sehnlichsten Wunsch der gesamten reisenden Kaufmannswelt: für einen wirklich praktischen Schreibraum mit reiner Tinte, guten Federn, Brief- und Konzeptpapier, Löschblättern, Siegellack und Klebgummi zu sorgen; ähnlich wie ein Telegraphenbureau-Vorraum wäre derselbe einzurichten; möglichst viel Stehplätze, um unnützen Aufenthalt zu vermeiden; abschliessende kopfhohe Wände, damit beim Schreiben neugierige Konkurrenz abgehalten wird mit vielleicht informierenden Versuchen lästig zu fallen, oder überhaupt um Indiskretionen zu vermeiden; übergebe man die Reinigung und peinlichste Instandhaltung dieses Raumes dem nicht unter zu starker Arbeit leidenden Portier in mittleren Hôtels, einem Kellner dujourweise in grossen Häusern; für Tinte und Feder ist nichts seitens der Fremden zu zahlen, für Papier, Couverts etc. ein kleiner angemessener Betrag.

Es ist geradezu unverständlich, mit welchen Scherereien man heute, selbst in sonst durchaus guten und renommirten Hôtels zu kämpfen hat, bis man dazu kommen kann, einen auch äusserlich tadellosen Brief zu schreiben; es ist nicht zu glauben.

Zunächst sucht man nach einem passenden Platze; man will andere Gäste nicht belästigen, sich auch nicht in die Feder sehen lassen, hat wegen Ordres lange zu schreiben; — dabei ist es mir passiert, dass ich um einen ganz langen Stammtisch rings herum gerutscht bin, um freien Raum bei nach und nach sich mehrendem Besuch zu behalten — man wirft dann ärgerlich alles zusammen, die Korrespondenz unterbleibt bis morgen, ein Versäumnis ist da; daraus kann

„Mehr" entstehen; hat man Platz gefunden, ist die Tinte schlecht oder man saugt die letzten Tropfen heraus, die Stahlfeder, welche anfänglich noch gut war, leidet; man ist endlich fertig, jetzt fehlt, wie kann es anders sein, das Löschblatt, auch das wird gebracht und schliesslich kostet ein Briefbogen 10 Pfg. oder mehr.

Was soll das alles? Der Einwand, ein guter Reisender hat gutes Schreibmaterial stets bei sich und kann, wenn er ungestört sein will, auf seinem Zimmer schreiben, ist nicht stichhaltig; im Winter ist fast immer das Zimmer zu kalt und wie oft hat man in der Eile einige Zeile zu schreiben, ohne erst, umständlich genug, das Zimmer im zweiten oder dritten Stock und den Koffer aufzuschliessen; fast jedes grössere Hôtel hat ja sein Lesezimmer, darin steht denn auch ein und wenn es hoch kommt zwei Schreibpulte, sie sind häufig genug besetzt und der Zweck eines richtigen Schreibzimmers wird nicht erreicht; in der letzten Zeit haben einige Hôtels den eben ausgesprochenen Wünschen Folge gegeben und machen das auch in ihren Reklamen bekannt; das sind einige, sie sollten alle folgen.

Mein zweiter Wunsch wird auch von den meisten Kollegen geteilt; man sollte irgend eine Einrichtung machen, welche es den Fremden ermöglicht, die Stiefel nachts nicht vor der Thüre stehen lassen zu müssen; in neuen zu erbauenden Häusern ist das so leicht zu bewerkstelligen, in bereits stehenden müsste die Einrichtung auf praktischestem Wege zugefügt werden; die Frage wird sein, aber wie?

Ich denke mir: entweder in oder neben jeder Zimmerthür einen von aussen aufschliessbaren Kasten, zu welchem nur der oder die betr. Stiefelputzer den Hauptschlüssel haben, während im Innern des Zimmers der Kasten zu öffnen wäre; so werden Entwendungen vermieden und der Wirt kommt nicht mehr so oft in die Lage, gestohlene Stiefel ersetzen zu müssen; einen weiteren Vorteil hat eine derartige Einrichtung: sie hindert Fremde, welche spät nachts zu Bett gehen, ihre Stiefel auf den Korridor zu werfen, und damit wird die Nachtruhe in der Nähe schlafender Menschen nicht gestört.*)

*) Man sagt mir während des Drucks, dass einzelne Hôtels eine solche Einrichtung schon haben, so der „Kaiserhof" in Leipzig; es ist ein in der Zimmerwand befindlicher von aussen (Flur) zu

Über eine derartige Einrichtung des Stiefeldepartements sprach ich schon vor langen Jahren mit dem jetzt verstorbenen originellen Kauz und Besitzer des englischen Hofes in Hildesheim; er meinte in seinem Platt: „bi meck sünd noch keine Stäveln stohlen wor'n, aber de Inrichtung is ganz praktisch.“

Übrigens war dieser Hôtelier auch so ein Seitenstück zu obiger Frau Nintzel in Marne in Holstein — da, ist mir doch der Name entschlüpft, die Tochter hiess Grethe —. Setzte sich morgens früh ein Reisender so gegen 9 oder 10 Uhr zu Bier oder sonstigen Getränken, so fuhr er ihn an: hest Du Dien Geld all verdeint, scheer' Deck rut und make erst Geschäften, dat is för Di und Dien Huus beter, kannst Du meck woll verstahn? Du geschniegelter Jüngling, hast keinen Snoppen und nix nich.“ Er nannte unter Umständen ohne weiteres alle Welt „Du“, so auch Windthorst; die kleine Excellenz kam eines Tages so auf den Stutz als Hannoverscher Justizminister nach dort und stieg als letzter ohne jegliches Gepäck aus dem Omnibus; man hatte geglaubt, der Wagen sei entleert und Windthorst war bereits, ohne sich um jemanden gekümmert zu haben, eine Treppe hoch gestiegen, als unser Wirt ihn bemerkte und ohne ihn zu erkennen hinter ihm her schrie „Du, wohin, wohin, wat sall dat, ick hebbe kein Zimmer mehr frie“; flugs war er hinter ihm her und erreichte ihn gerade noch in der Thür des Zimmers, welches Excellenz schon öfter bewohnt hatte; Erkennungsscene und Tableau.

— — — — — — — — — — — — — — — — — — —

An weiteren Hôteleinrichtungen tadele ich die Art, wie jetzt noch in den meisten Häusern die für die Fremden ankommenden Briefe, überhaupt Korrespondenzen ohne Wertangabe aufbewahrt werden; sie liegen oder hängen sichtbar in einem Glaskasten oder an einem anderen grossen Brett, und ist so jedem sehr bequem Gelegenheit gegeben, sich

öffnender schrankartiger Verschluss, welcher so hoch ist, dass er gleichzeitig die etwa zu reinigende Garderobe des Fremden mit aufnehmen kann; das ist also ein empfehlenswerter Anfang, möchten recht viele Hôteliers Nachahmer sein.

Übrigens hänge ich nie meine Kleider zur Reinigung hinaus, sie werden möglicherweise gar nicht geputzt, oder — wie ich das beobachtet habe, — eine Stiefelwichsbürste wird in der Eile dazu genommen.

von der Anwesenheit oder baldigster Hinkunft der etwaigen Konkurrenz zu unterrichten und danach seine Massnahmen zu treffen; noch schlimmer kann gehandelt werden und es ist das schon häufig vorgekommen, wenn Briefe absichtlich von fremder Hand geöffnet und behandelt werden; der Portier hat wahrhaftig Zeit genug und er sollte alle Briefe unter Verschluss haben und jedem Frager solche nach stattgefundener Legitimation aushändigen; jeder Missbrauch wird so vermieden; ich habe die fatalsten Vorfälle schon in dieser Beziehung gehabt, und um solchen endlich zu entgehen, lasse ich mir meine Korrespondenzen nur noch postlagernd kommen, versäume allerdings dabei nicht, in jeder Stadt auf dem Postamt zu fragen; bei Depeschen, namentlich in der Warenbranche, liegt die Sache ja etwas anders, es kommen da Telegramme unerwartet, aber es giebt hier den Ausweg, dem Portier ernst zu sagen, solche unter Verschluss zu legen.

Ein Herr erhielt, als er bereits im Zuge sass, noch einen Brief, welcher von einem atemlos herbeieilenden Hôtelbediensteten überreicht wurde; der Herr führte meinen Namen, nur anderen Rufnamen; er hatte einen Brief erwartet, dieser war für mich bestimmt; auch ich erwartete gerade dieses für mich sehr wichtige Schreiben und empfing dasselbe nach ungefähr acht Tagen eröffnet von dem Hôtelier der betr. Stadt nach einer anderen Stadt nachgesandt; die Erledigung des Inhalts war inzwischen unterblieben, brachte mir Schaden und die fatale Unachtsamkeit meines Namensvetters konnte man doch anständigerweise nicht scharf ahnden; die Adresse war sehr richtig; hätte der Portier nach meinen oben gemachten Vorschlägen gehandelt, so kam ich in keine Ungelegenheiten.

Ein Zustand in den meisten Hotels, sogar in ganz hervorragenden, allerersten Ranges, kann geradezu unerträglich werden; die Wände der Zimmer sind dünn, Portièren fehlen an den Thüren, das Bett steht an dem zum nebenanliegenden Zimmer führenden Eingange und so kann man an stillem Abend, auch am Tage, fast jedes Wort, welches im Nebenraum gesprochen wird, verstehen, ganz abgesehen von anderen Geräuschen; es ist zuweilen bejammernswert, nicht schlafen zu können, wenn der Nachbar so vernehmlich schnarcht, als sei er mein Bettgenosse; Portièren können hier wirksam helfen, aber — sie fehlen, denn sie kosten Geld; da liegt

man im besten Schlummer, der Nebenmann kommt, macht in seiner vielleicht höchst angenehmen Stimmung, welche als Finale den schönsten Kater aufweist, einen Heidenspektakel; ich muss das anhören, der gute Mann ist ja nicht in fassbarem normalen Zustande, bedauert am anderen Tage selbst sein Benehmen, aber sein beginnender Kater störte mich erheblich und das ist unbequem; unzählbare Male habe ich schon an der Tafel oder sonst gesprächsweise über die ausserordentlichen Vorzüge, Eleganz, Waschechtheit und erstaunliche Billigkeit, (wenn von Jute), der Portièren eingehende Vorträge gehalten, welche ältere Reisende verständnisvoll anhörten und mit beifälligstem Gemurmel begleiteten, denn gerade diese hatten sich häufig genug schon in Hôtels aufgeregt, wenn auch in anderer Form wie ich; es waren alle ahnungsvolle Engel; ihre Erinnerungen, was Portièren anlangt oder besser das Fehlen derselben, erstreckten sich namentlich auf solche Hôtels, in welchen die nächsten Folgen einer Hochzeit mit Ohren zu hören und hier und da auch mit Augen zu sehen sind; so ein alter Reisender hütet sich natürlich, sein Erlebtes in grösserem Kreise zu erzählen, hütet sich aber auch, wenn er die Folgen einer eigenen ephemeren Hochzeit auf sich nimmt, solche Zimmer zu beziehen.

Etwas besser ist es ja in den letzten Jahren in den meisten Gasthöfen in Bezug auf weniger Lärm und Geräusch geworden, durch Verwendung von Teppichen auf den Treppen, Fluren und in den Zimmern; das dämpft den Tritt, hindert aber nicht die volle Anwendung des Sprachorgans.

Bei der Wahl eines neuen Hôtels sehe ich für sich wiederholenden Aufenthalt auf im Hause herrschende Ruhe zuerst, dann folgt die Besichtigung des Raumes, wo der Mensch während der Ausübung seiner niedrigsten Funktionen sich aufhalten muss; ist dieser in tadellosem Zustande, so ist das ganze Haus gewöhnlich zu loben; das ist ein Punkt, auf welchen ich jüngere Reisende ganz besonders aufmerksam mache.

Wie oft und gern würde ich mich abends auf mein Zimmer setzen, wenn ein ganz kleines Mass von Behaglichkeit vorhanden wäre; der Hôtelier würde mich und auch noch viele andere im Hause, wenn auch nicht in der Gaststube, haben; aber das schliesst nicht aus, dass ich mir

Gewünschtes auf dem Zimmer servieren lasse und so doch verzehre, das A und O im Hôtel; man ist abends abgespannt, bedarf der Ruhe, will aber noch nicht zu Bett gehen, hätte Neigung, etwas Gutes zu lesen im ungestörten Alleinsein; aber es ist unbehaglich im Gemach; es wird dunkel, eine Lampe fehlt, nur Kerzen sind da; das Licht genügt nicht; eine Lampe muss man sich erst bestellen und weil man das muss, unterlässt man es in den meisten Fällen und doch, welch' ein gewisses Daheimgefühl würde sie nicht schon erregen; die grossen Kasernen kommen ja jetzt solchen Wünschen durch den in alle Zimmer geleiteten elektrischen Strom entgegen, aber es giebt nur eine geringe Anzahl solcher Häuser, und weil es eben Massenquartiere sind, gehe ich nicht hinein.

Nachts ist mein Zimmer, so gut und fest es geht, von mir verschlossen; das ist ja durchaus notwendig; ich bin aber genötigt, die Thür körperlich selbst zu öffnen und habe mich zu diesem Zwecke an diese zu begeben; das ist vorzugsweise im Winter unbequem; kommt der Barbier, die erste Post, der Kaffee oder sonst dienstlicher oder anderer Besuch, und ich will bei allen diesen Ereignissen, vornehmlich auch Sonntags, noch schlafen, so ist es recht peinlich, sich jedesmal erheben und an die Thüre gehen zu müssen.

Ich kenne Hôtels, sie sind aber in verschwindender Minderzahl, welche die Einrichtung haben, dass man mittelst eines Zuges vom Bette aus die Thür öffnen kann und welche sich dann von selbst wieder schliesst; mir hat diese Einrichtung stets sehr gefallen; im Winter im hohen Norden, im geheizten Zimmer am Sonntagsmorgen ist es sehr mollig, im Bette seinen Kaffee nehmen zu können und den kann man dann indirekt mit dieser Zugleine herancitiren.

NB. Winter: Da erreichen die Widerwärtigkeiten in vielen Hôtels den höchsten Grad; abends komme ich an; es wird um diese Jahreszeit weniger gereist, desshalb schrieb ich keine Zimmerbestellungskarte mit Weisung, etwas zu heizen.

Auf den Korridoren ist es angenehm durchwärmt, in meinem Zimmer stehen die Fenster noch auf, es ist eine Hundekälte darin; das Bett frisch überzogen, die Wäsche beinahe feucht, da soll man noch Reisehumor behalten; warum sind die Fenster noch auf? Nachlässigkeit des Dienstmädchens, heisst es, aber ich vermute anderes; ich

soll gezwungen werden, für mein Geld noch heizen zu lassen; nach einigen Stunden ist es dann warm; aber bis dahin bin ich auch endlich im Bett warm geworden und habe die Heizung erspart; das kommt sogar in Häusern, welche Luftheizung haben, vor; wer noch keinen Rheumatismus hat, der holt ihn sich hier mit Haut und Haar; und wie ist das zu ändern? man muss sich mittelst Depesche ein geheiztes Zimmer bestellen, sagt der Hôtelier, Portier oder Kellner; das ist so viel als eine tägliche Ausgabe von 1 Mark bis 1 Mark 50 Pfg., wenn man rasch reist; ich danke dafür und desshalb habe ich nur ein Gegenmittel: ich besuche im Winter nur Hôtels, welche Heizung durch das ganze Haus haben, und ist der Preis des Zimmers mir dann, wenn auch ausserhalb der Reihe stehend, recht.

Alle diese Klagen mögen sich vornehmlich die nordischen Hôteliers zu Herzen nehmen; in der Schweiz, den Alpen, Tirol und anderen Teilen der österreichisch-ungarischen Länder, in Italien, Südfrankreich, Ägypten, namentlich in den Städten oder Orten, welche auch starken Touristenverkehr haben, sind diese Nachteile nicht so merklich und Einwände der Art, wegen des grösseren Verkehrs kann dem Publikum auch mehr geboten werden, sind gänzlich wertlos, weil unhaltbar; nirgends in der Welt ist das Reisen so teuer — auch für jeden Kaufmann — wie in Norddeutschland, Belgien, Holland und Skandinavien, abgesehen von den fascinierenden Preisen in Russland, das Gebotene gleicht nicht aus, und die zuerst genannten Länder bieten in ihren Hôtels für billigeren Preis, ein weit opulenteres Dasein.

Woran das liegt? lediglich an der individuellen Auffassung — was muss ich verdienen; aber immerhin hat auch hier das reisende Publikum eine kleine Macht, sich wenigstens dagegen zu schützen, mehr zu zahlen, als das Gebotene wirklich wert ist, indem es sich vorher erkundigt, was das Angebotene kostet; ich meinerseits frage in jedem Gasthofe, in jeder grösseren Stadt bei dem Funde neuer Besitzer nach allen Preisen; so Zimmer, Diner etc., erreiche ich auch nur Vermeidung jedweder Differenz, so ist das schon etwas.

Bis hierher sprach ich über eventuell zu machende Einrichtungen, welche den Interessen der reisenden Kaufleute, aber auch ebensogut denjenigen der Touristen sehr dienen würden; ich begebe mich nun auf das Feld der

Kritik über bestehende Institutionen in den Hôtels im In- und Auslande.

Am liebsten reise ich in Süddeutschland und in der Schweiz, nicht allein der Geschäfte, der Menschen, der Länder wegen, sondern auch in Bezug auf Bequemlichkeit, Billigkeit, Entgegenkommen der Gasthöfe und Gastwirte etc.

Letztere haben es verstanden, sich den Ansprüchen des Publikums in allen Lagen des Geldbeutels anzufügen, sehr zum Schaden eines grossen Teiles ihrer nordischen Kollegen.

Im deutschen Süden oder in der Schweiz betrete ich nie ein Hôtel mit dem unbehaglichen Gefühl, oder der Frage: wird es dir hier auch am Ende nicht zu teuer sein; ich weiss eben, es kann ganz nach Geschmack gelebt werden und es giebt wenig oder keine Zwangslagen in Rücksicht auf die Einnahmen des Gasthauses; ich bin nicht pedantisch verpflichtet, an der gemeinschaftlichen Tafel mittags oder abends teilzunehmen; man ist eben freier, es sind doch genug verzehrende Kräfte da und der einzelne Gast lebt nach seinem Gefallen; ich habe oft geglaubt, wenn ich Tage lang aus Gründen verschiedener Natur verhindert war, meine Hauptmahlzeiten im Hôtel zu nehmen, die Schlussrechnung das bei den anderen Positionen ein Interesse des Wirtes ausgleichen würde; der Fall trat nicht ein; man besucht das betr. Haus gern wieder, weil man gewissermassen ohne Aufsicht leben konnte und empfahl es; ebenso in der Schweiz; allerdings nimmt man hier mit Liebe an der Table d'hôte teil; sie ist gut und preiswürdig, Tischwein à la discretion in offenen Flaschen, jedoch kommt man ebenso wie im Süden und dem Elsass selten über den Preis von 3 frcs. inkl. Wein als regelmässiger Kunde des Hauses hinaus; sogar in den Hôtels supérieurs gilt das; auch die Zimmerpreise sind annehmbar, gleichfalls Kaffee etc.; fast jedes grosse Haus hat sein Restaurant, woselbst zu noch billigeren Preisen gespeist und Bier getrunken werden kann, ohne dass dieserhalb der Gast als „Drückeberger“ angesehen oder seitens des Personals von oben herab behandelt würde; eins ziehe ich da noch als wesentliches Moment heraus; selten oder nie zahlt man da, wo Wein à la discretion nicht serviert wird, 1,50 oder 2 Mark für eine halbe Flasche roten oder weissen Tischwein, wie üblich im Norden, sondern 50 bis 75 Pfg., also die Hälfte und das ist für den ständigen Reisenden erheblich; in den meisten Fällen ist der Wein gut,

sehr gut, zweifellos besser wie der nach dem Norden geschickte mundgerechte; auch steht es ganz im eigenen Belieben der Gäste, sich in Süddeutschland mit $^1/_4$ Wein, ebenso wie in der Schweiz mit einem Zweier (2 Deciltr.) oder einem Dreier (3 Deciltr.) zu begnügen, im Preise von 25 bis 50 Pfg.

Wie anders in Norddeutschland, Holland, Belgien, Skandinavien; je weiter hinauf, je tiefer in den Geldbeutel hinunter; Hôtels supérieurs haben kein Bierrestaurant, Tischweine haben genannte Preise, die Tafel des Wirtes ist weit teurer, Mark 2.50, 3.—, 3.50 ohne Wein; hinzu $^1/_2$ Flasche Tischwein à 1.50 durchschnittlich, dann noch eine Tasse Kaffee à 30 Pfg.

Ich habe es in Norddeutschland in einer Handelsstadt erlebt, dass ich für das trockene Dîner, in einem Hôtel ersten Ranges, zahlte:

Table d'hôte	Mark	4.—
für $^1/_2$ Fl. Tischwein	„	1.75
„ 1 Tasse Kaffee	„	—.30
„ 1 Cigarre	„	—.25
	Mark	6.30.

Die Speisen waren exquisit; es war nichts auszusetzen, nur zu loben; aber im Süden hätte ich unter ganz gleichen Einrichtungen, gleicher Gesellschaft 2 Mark weniger gezahlt, nur in französischer Küche, statt Hamburger geschwelgt; so ist eine verhältnismässige Differenz in den Zimmerpreisen zu konstatieren und es ist unter den Reisenden eine sich stets wieder bestätigende Erfahrung, dass man 25 bis $33^1/_3$ Prozent an Reisespesen spart, wenn man vom Norden nach dem Süden wechselt.

Da sich ein Teil der norddeutschen Gasthofsbesitzer, soweit sie Häuser ersten Ranges haben, meinem Geschmacke nicht fügen wollen oder können, um, wie sie sagen, exklusiv für die illustren oberen Zehntausend zu bleiben, so habe ich für meine Person die Änderung getroffen, dass ich nur noch Hôtels besuche, welche offene Bierrestaurants dabei haben.

Das ist sehr praktisch und auch im Süden durchzuführen, sogar in kleinen Städten; viele Gastwirte haben sich ja im Norden bequemt, einschlägige Restaurationen ihren Hôtels anzuschliessen, es lag das in ihrem eigenen Interesse, denn nach und nach merkten sie doch Abnahme des Besuches und das war deutlich; über alle Massen hat mich

stets ein Hinweis, der hier und da von Hôteliers oder Oberkellnern gemacht wird, angeekelt, wenn ich das im gleichen Hause befindliche Restaurant besuchen wollte: wir machen Sie höflichst darauf aufmerksam, dass das Restaurant nicht zum Hôtel gehört. Diese bodenlose Taktlosigkeit, der niedrigsten Verdienstsucht entsprungen und der Ausdruck geringster Bildung ist kaum begreiflich, wird aber dann gänzlich unverständlich, wenn man hört, dass der Pächter einer solchen Wirtschaft diesem Hôtelier, was Miete anlangt, tributpflichtig ist.

Im Berliner Central-Hôtel findet man folgenden Satz auf einem Plakat in den Zimmern: wer das erste Frühstück im Hotel nicht nimmt, zahlt pro Tag für das Zimmer 50 Pfg. (glaube ich) mehr; mögen sich andere Leute solchem Zwang fügen, ich thue es nicht.

Dahin ist man ja nun im Deutschen Reiche und einem grossen Teile des Auslandes auf Grund fortdauernder Agitationen gekommen, dass die Anzahl derjenigen Gasthöfe, welche noch Licht und Service berechnen, eine ganz minimale geworden ist; auch dieser Rest wird verschwinden, aber es ist doch gut, wenn man in einem Hause bei Nachfrage des Zimmerpreises feststellt, dass derselbe einschliesslich Licht und Bedienung zu verstehen ist; denn noch vor ganz kurzer Zeit hatte ich in Brüssel in einem grossen Hôtel ein Zimmer mit 3 frcs. 50 cts. pro Tag gemietet unter ausdrücklicher Einfügung obiger Positionen; anderen Tags war ich gezwungen abzureisen und der Oberkellner berechnete mir 75 cts. für Licht und 75 cts. für Service. Ich lehnte die Zahlung ab, liess den Wirt rufen, er fügte sich widerwillig und der Rest ist, dass ich für die Zukunft auf den Besuch des Hauses verzichte.

Würden diese Herren nur daran denken, welche einschneidenden Folgen sie durch solche kleinen Nadelstiche gerade Kaufleuten gegenüber für sich heraufbeschwören, denn diese sind doch die lebendige Reklame für das Haus, oder der Ruin gegen dasselbe.

Einen Wunsch, den mit mir recht viele ältere Kollegen teilen, will ich den Wirten hier unterbreiten: Doch in der Zeit, welche nicht hohe Reisesaison für die Touristen bedeutet, welche ja allerdings noch mehr Milch geben als die Kaufleute, im allgemeinen nur bessere Zimmer anzuweisen; dass soll nicht heissen, schwelgerisch und luxuriös ausge-

stattete, sondern solche, welche nicht auf den engen Hof oder eine schmale Gasse die Aussicht haben, sondern den Blick aus der Front heraus auf den Verkehr gestatten; Jahre lang besucht man mit treuer Anhänglichkeit dieselben Häuser, lässt sich, um jedem Ärger, den man in der Kundschaft zum billigsten Preise hat, zu entgehen, allerhand gefallen, auch in der Saison schlechte Zimmer, aber einmal sollte man doch aus freien Stücken für gleichen billigen Preis durch das Angebot angenehmer Zimmer entschädigt werden; lange Jahre besuche ich ein weltbekanntes grosses Hôtel in Mannheim; es hat eine ganz hervorragend schmackhafte Küche und gute billige Landweine, aber ich habe noch nie, trotzdem die Wirte mich ganz genau kennen, ein schönes Zimmer mit Blick auf den weiten, das Haus begrenzenden Platz gehabt und dann wundern sich die Herren, dass man den ganzen Tag in den Räumen des Hauses nicht zu sehen ist und unter Umständen aus verzeihlichem Missmute darüber, die Mahlzeiten absichtlich versäumt und so ist immer zum Schluss zu kommen, dass eine grosse Anzahl der Wirte es sich auf ihr eigenes Konto zu schreiben hat, wenn stets und ständig über sie mit wenig Wohlwollen geurteilt wird.

Man hört in allen Landen von ganz welterfahrenen Wirten Dinge, welche dem Kaufmann ganz unfassbar sind: sie sagen, feste Preise habe ich nicht und zeige solche auch nicht öffentlich an; ich behandele den Fremden, was die Preise anlangt, nach seinem Auftreten, seinen Wünschen und seine Prätentionen hat er zu bezahlen; sonderbar genug, kann man dann die Erscheinung sehen, dass zwei verschiedenen Fremden für dieselben Zimmer, für gleiche Nahrung etc. ganz verschiedene Preise notiert sind; es ist das häufig in Eisenbahncoupés zu beobachten; die Herren zeigen sich gegenseitig ihre Rechnungen; einer von diesen, welcher die höheren Preise zahlte, besucht das Haus nicht wieder und empfiehlt auch das Hôtel nicht.

Der Kaufmann würde, wollte er in gleichem Sinne verfahren, etwa dem einen Kunden für augenblickliche üble Laune billigere Preise machen als dem anderen, der vor Heiterkeit strahlt, in schwankende Lage mit seinen ernsten kaufmännischen Grundsätzen kommen, abgesehen davon, dass solches Verfahren der Ehre schnurstracks zuwider läuft.

Vor Jahren haben wir in Leipzig ein Projekt besprochen, welches von einem grossen Kapitale ins Leben gerufen werden könnte,

und dessen Existenz bei der militärischen Disziplin der Deutschen im Deutschen Reiche gesichert wäre und sogar erkleckliche Dividenden bei richtiger Leitung zeitigen würde.

In jeder grossen Stadt Deutschlands, so Berlin, Hamburg, Breslau, Dresden, Leipzig, Köln, München, zunächst kasernenartige Hôtels nur für Kaufleute zu bauen; im grossen und ganzen dieselben Zimmereinrichtungen wie in anderen Hôtels, nur — ausgenommen einige Ausstellungsräume und Empfangssalons — ganz übereinstimmende Ausstattung, aber in jedem Punkte sehr einfach; keiner sollte bevorzugt werden und jedes Zimmer hätte die neuesten praktischen Utensilien für Reisende enthalten: eine Kopiervorrichtung, volles Schreibmaterial, ganz dicke Portièren (mein Lieblingswunsch), Stiefelverschlusskasten, Briefkasten an jeder Thür innerhalb des Gemachs, kleiner Automat für Postwertzeichen, Lampe oder elektrischen Strom, stets trockene Bettwäsche, Kokosteppich für den ganzen Raum, im Winter wollene Bettvorlage und Schreibtischvorlage, Luftheizung, Wasserleitung und vor allem noch ständig ein Stück Seife; vor der Thür ein Stiefelabtreter; jeder Flur mit Läufern versehen, ein elektrisches Licht für jeden Flur; an jeder Treppe ein Apparat, welcher die mit der betr. Zimmer-Nr. versehenen und auf ein Blatt geschriebenen Aufträge in einer Kugel zum Oberkellner an dessen Pult laufen lässt — damit wird Personal gespart, das Rennen und Gerassel der Kellner hört auf; Fahrstuhl. Tafel des Hauses nur dann mittags, wenn sich am Morgen genügende Teilnehmer — ohne lästig gefragt zu werden — gemeldet haben, sonst nur Servieren von Speisen und Getränken nach der Karte zu durchaus festen Preisen; Weine nur von verlässlichen Häusern, nicht von solchen, deren Vertreter nur desshalb im Hause wohnen, um Ordres zu erhalten; Biere der verschiedensten Sorten, Anstich derselben nur, wenn sofortiger Absatz absehbar ist, der Rest der Fässer sofort auf Flaschen.

Hervorragende Bibliothek im Hause; in erster Linie Geschäftslitteratur: Adressbücher aller Städte von kleinster Bedeutung selbst, von grossen in mehreren Exemplaren etc., Konversationslexika; Reisebücher; Koursbücher; grosse Landkarten; Kourszettel; Zeitungen aller Nationen in ausreichender Zahl mit peinlichster Akkuratesse geheftet, alte Nummern sorgsam registriert und aufbewahrt; desgleichen belletristische und andere Litteratur; ein Telegraphen-Bureau, Wolff oder

ein anderer wird verflichtet, jegliche Depesche dem Hôtel sofort, gerade so wie den Redaktionen mitzuteilen; Wetterberichte sind regelmässig aufzulegen.

Jeder Fremde hat sich bei Wohnungnahme sofort dem Direktor des Hauses gegenüber zu legitimieren, damit jede Sendung von Wert gleich angenommen werden kann mit vollgiltiger Quittung des letzteren, welcher mit der am Orte befindlichen Post einen bezüglichen Vertrag abzuschliessen hätte.

Der Direktor des Hauses muss ein Mann von Autorität auf dem Reisegebiete und mit welterfahrenen gesellschaftlichen Talenten begabt sein; der Mann ist zu finden.

Er hat als hauptsächlichste Sorge die Repräsentation; dann die Rendite des Hauses und das Engagement der Angestellten zu leiten.

Bis auf die Küche ist alles von früheren Geschäftsreisenden, welche Verständnis für die Bedürfnisse der Reisenden haben, in Betreff der Bedienung zu leisten; bis auf Stiefelreinigung, Zimmer und Bettordnen ist möglichst alles von den Gästen selbständig zu erledigen; es geschieht das ja freiwillig und wird desshalb gern gethan, während die Kollegen, welche Dienste leisten, nicht unnütz kommandiert werden; Trinkgeld darf durchaus nicht angenommen werden.

Das Haus soll keineswegs nur reisenden Kaufleuten offen sein; jeder fremde, welcher Gefallen an der Hausordnung hat, kann sein Geld verzehren, aber es wäre gut, insofern eine Sonderung zu erzielen, dass ein eigener Restaurationsraum für am Orte wohnende Gäste eingerichtet würde, um Kollisionen mit jungen Reisenden zu vermeiden.

Der Direktor hätte billigere Eintrittspreise in prozentualer Art mit Theatern, anderen Vergnügungsetablissements, Droschkenkutschern zu vereinbaren; eine jedem Fremden einzuhändigende Legitimationskarte berechtigt zur Ausnutzung dieser Vorteile.

Eine Liste aller guten Geschäfte: Fabriken, Engros und Détail, hervorragender Privaten, sonstiger Etablissements, jeglicher Branche und Art ist auszuarbeiten und zu ergänzen, in welcher jeder Reisende seine Kundschaft am Orte sicher findet; zum Herumführen desselben sind mit Lohndienern, Kommissionairen, Dienstmännern, oder wenn möglich auch mit gebildeteren Leuten, welche sich in einer grossen Stadt finden, Abkommen zu treffen; diese Leute haben dadurch täglich sichere Beschäftigung und der einsichtige Reisende, welcher wohl Zeitersparnis zu schätzen weiss, wird dieselben schon entschädigen für das eventuelle billigere Abkommen; ich habe in London und in Paris stets einen sehr gebildeten früheren Kaufmann als

Cicerone gehabt; ich habe von ihm gelernt und er hat sich sehr gut dabei gestanden.

Das Personal des Hauses ist auf das geringste Mass zu beschränken; im ersten Jahre erhält jeder, einschliesslich des Direktors — ausgenommen das Küchenpersonal — nur an Gehalt das Allernotwendigste, es hat ja freie Wohnung und Nahrung, wird aber sofort mit zu bestimmender Tantième beteiligt, so dass die grösste Liebe zur Thätigkeit da ist; da alle Zimmer gleichartig sind, wird keiner der Fremden bevorzugt, diejenigen, welche zuerst kommen, besetzen den ersten Stock, spätere den zweiten etc.

Die Preise sind so billig wie möglich zu stellen; eine Berechnung des Hauses kann ziemlich genau vom ersten Stein an bis zum letzten Blitzableiter gemacht werden und, da voraussichtlich das ganze Jahr das Haus voll ist, so hat die Kalkulation eine gute Grundlage.

Trotz der grossen Anforderungen: Platz in bester Geschäftslage der betr. Stadt, der erwähnten détaillirten Einrichtung des ganzen Hauses, wird das Unternehmen mit dem Namen

„Hôtel der reisenden Kaufleute"

rentieren und die aushaltenden Angestellten werden auf gute Einnahme kommen.

Viele Hôteliers, welche schmunzelnd dieses Kapitel lesen, werden malitiös und suffisant genug sagen, der Verfasser lebt im Lande, so da Utopien heisst und dieses Ideal wird nie zur Wirklichkeit; aber ich denke, wird es nicht in das Leben treten, so habe ich wenigstens mein Unterfangen, scharf und recht zu urteilen mit dieser Ausführung bewiesen, denn ein wenig Autorität auf dem Reisegebiet dürfte ich besitzen,

Ein grosses Aktienkapital muss in Bewegung gesetzt werden, unzweifelhaft, aber bei 50 000 ambulanten Geschäftsreisenden ist das Wagestück wohl zu unternehmen, wenn auch viele aus Geschäftsrücksichten da wohnen bleiben, wo sie bisher waren; sie sind einflusslos und mancher Tourist wird einkehren, denn es giebt deren recht viele, von denen man auf der Reise hören kann: wir gehen vorzugsweise gern in solche Hôtels, wo Kaufleute verkehren, denn es pflegt dort billiger und trotzdem gut zu sein. Könige, Fürsten, oder Familien werden ja ein solches Haus, da Salons fehlen, nicht besuchen, aber fürstliche Kaufleute der Hansastädte dürften als Gäste zu begrüssen sein; nun, wir werden sehen, vielleicht gehe ich doch noch unter die Gründer und gehe mit dem Projekt an die Börsen zur Zeichnung.

Ich resumiere mich zum Schluss meiner kritischen Bemerkungen über bestehende Einrichtungen dahin: ich will gänzlich in jedem Hôtel ohne Zwang leben; passt es mir, am Morgen statt einer Portion Kaffee komplett nur eine Tasse nehmen, mittags nicht verpflichtet sein, am Table d'hôte teil zu haben, vor allem von Kellnern in der Frühe nicht gefragt sein, ob ich zu Tisch komme; möglichste Ruhe im Hause finden, vorzugsweise in der Nacht; das sind doch wirklich bescheidene Wünsche; im Winter trockene

Bettwäsche, und komme ich abends an, ein warmes Zimmer in den Häusern, welche Luftheizung haben.

Setzen wir nun die so ausserordentlich schwierige Stellung eines Wirtes in einem vielbesuchten Hôtel auch einmal in das rechte Licht; um so schwerer ist dieselbe für ihn, wenn er, wie es bei der grössten Anzahl der Wirte der Fall ist, ohne umfassende Jugendbildung in das praktische Leben hat treten müssen; eine Fortbildung in ausreichendem Masse unterbleibt, weil er praktisch zu sehr in Anspruch genommen ist und so kann er nur das in sich aufnehmen und geistig verarbeiten, was das reale Leben ihm im Laufe der Jahre selbst darbietet; das ist viel, aber nicht genug, um mit allen Ständen fertig zu werden; hat er frühzeitig eine gebildete Frau geheiratet, so ist das ein tüchtiger Gewinn für ihn, aber das sind auch Seltenheiten, denn gewöhnlich hält die erste Liebe vor und die trug er für eine Köchin oder ein Dienstmädchen im Herzen; das ist nun allerdings für ihn in den hauptsächlichsten Beziehungen zu seinem Geschäft der allerbeste Gewinn, aber dann ist es nötig, dass nur er allein die Repräsentationspflichten ausübt; dass er nun diese in vielen Fällen nicht genügend ausfüllen kann, soll ihm nicht angerechnet werden, aber er soll dann auch den kleinen Grad von Misstrauen verstehen lernen, welcher ihm von Fremden, welche ihn und sein Haus nicht kennen, entgegengebracht wird; er allein ist daran nicht schuld, sondern dieses Misstrauen ist seitens des Gastes mit einer an letzterem haftenden epidemischen Krankheit zu vergleichen, er überträgt seinen Unwillen von einem wirklich schuldigen Wirt auf den anderen; die Wirte hätten es in der Hand, diesem Manne die Animosität gleich zu nehmen, wenn eben ihr Verkehr mit dem Gaste sofort der richtige wäre und das ist das A und Z der Repräsentation: Sofortige Beurteilung des mir bis dahin völlig Fremden, das richtige Anschlagen des Tones, welcher mir von diesem entgegentönt; einige Worte genügen unter wirklich gebildeten Männern, sich gegenseitig zu beurteilen.

Wohl urteilt der Wirt über die Kleidung und das Gepäck, die Ansprüche des Fremden, aber damit ist häufig seine Weisheit zu Ende; so haben denn auch viele ältere Reisende den Rat zur Hand, in dem oder jenem Hôtel müssen sie barsch auftreten, recht kommandieren, dann erhalten sie ein gutes Zimmer und werden prächtig rasch be-

dient; dat is mi all eens, sagte mir ein solch soeben getreulich geschilderter Wirt in einer Stadt Mecklenburgs, sone hoge Bilding bruukt wi nich, mine Bilding liggt in der Kök', dat is genoog.

Auch dieser Mann hat recht, er passte aber wohl nicht in die „Vier Jahreszeiten“ in München oder in das „Hôtel Marquardt“ in Stuttgart hinein.

Es jedem Menschen recht zu machen, ist ja nach bekanntem Sprichwort unmöglich; das weiss der Gastwirt am besten zu beurteilen; es ist weiter schwer, sich vor jedem aufbegehrenden Jüngling, der kaum das Militärmass hat, zu beugen und der geringsten Kleinigkeit wegen sich zu entschuldigen und hat schliesslich der Wirt ein sogenanntes dickes Fell, so wird ihm auch das wieder verdacht; genug, es ist eine Aufgabe, Gastgeber zu sein; aber zu einem Teile ist er ja von seiner Kellnerzeit an eine noch gröbere Behandlung gewöhnt.

Betrachte man die Stellung des Wirtes von der finanziellen Seite sowohl, als auch seine Dispositionsfähigkeit und sein Disponieren-Wollen.

Ich betonte weiter oben, jeder Gast will frei sein, darunter hat der Wirt natürlich zuweilen erheblich zu leiden und mag darin der Grund liegen, dass er Gäste, welche sich leiten lassen und hohe Ansprüche haben, wie man sagt, in Bausch und Bogen „nimmt“ und damit ein kleines Mass von Recht ausdrücken will, etwa ich behandele den Fremden nach seinem Auftreten etc.

Ist sein Haus besetzt, so hat er, geht er zu Bett, angenehme Bilder vor Augen; es sind 50 Reisende im Hause; er kalkuliert: morgen früh 50 Portionen Kaffee à 1 Mark — vorzüglich, daran wird so ungefähr von allen Mahlzeiten das meiste verdient, denn man isst im allgemeinen wenig und der Kaffee ist — hoch lebe das Surrogat — so billig; dann 50 Gedecke mittags à Mark 2.50, 50 halbe Flaschen Wein à Mark 1.50 durchschnittlich, unter Umständen noch viel mehr an Quanta, abends, nun, das werden wir dann sehen.

Diese Berechnung fällt aber bedenklich ins Wasser; der eine trinkt morgens gar nichts, nur frischen klaren Gänsewein, der andere nur eine Tasse „schwarzen“, ein dritter verlangt eine Tasse frische Bouillon und als man ihm bedeutet, frische sei noch nicht fertig, geht er fort etc.

und schliesslich werden, wenn man in der Küche denkt, dass noch alles schläft, im ganzen 15 Portionen Kaffee serviert und zwar auch an einige Familien mit mehreren Damen, welche zum lieben Kaffee recht viel verzehren; es wird zur Mittagstafel gerüstet; Berge von Fleisch und Gemüse sind fertig, Batterieen an Wein sind kalt gestellt, aber, o weh, sogar von den Herren, welche am Morgen zusagten, erscheinen wenige und die Tafel hat noch nicht die Hälfte der im Hause wohnenden Fremden aufzuweisen. Na, wartet, denkt der Wirt, wenn ihr in Restaurationen esst, um billiger zu leben, so werde ich euch das Zimmer höher anrechnen und schliesslich thut er das doch nicht, um sich seine Gäste zu erhalten; am Abend geht so ungefähr alle Welt aus und das Wein-Hôtel steht einsam und verlassen in Norddeutschland und im höheren Norden da.

Das thut, was es will, sagt der Wirt, kratzt sich hinter den Ohren, wartet noch die letzten wichtigen Züge ab und geht in ein gutes bayerisches Restaurant, wo er zusammen oder vereinzelt seine eigenen Gäste munter zechen sieht und schliesslich diese noch animiert, zu bleiben, denn das Bier sei gar süffig.

Nun, wenn ihm hier kein Licht aufgeht, so steht es bei ihm zu Haus unter dem Scheffel.

So will es nun der Reisende haben und es ist ja nicht schwer, demselben entgegenzukommen; er, der Wirt, hat die Wahl: mache er es wie seine österreichischen Kollegen, indem er nur Zimmer zu verhältnismässig höherem Preise vermietet, eine Speisenkarte für etwaige Nachfrage führt, im übrigen aber die Leute das essen und trinken lässt, was sie wollen und wo sie wollen; das ist dort Regel; will er aber die Fremden möglichst im Hause behalten, so richte er eine feinere Restauration ein, wo jeder nach Belieben essen und auch gutes Bier trinken kann; auch schweizerische und italienische Hôteliers kann er sich zum Muster nehmen; der Schweizer giebt zu billigem Preise Table d'hôte mit 3 Deciliter oder $^1/_2$ Liter offenen Landwein im Speisesaal, aber in der Restauration kann man bei demselben Dîner zu gleichem Preise auch Bier trinken; analog ist es in Italien; hinzu kommt bei längerem Aufenthalt, auch schon für drei Tage, ein fester Pensionspreis, doch das Arrangement pflegt ein auf der Geschäftsreise begriffener Kaufmann nicht zu treffen, es bindet ihn unter Umständen wie ein Rundreisebillet.

das geht nicht, warum es aber nicht geht, weiss er, ich nicht.

Die Mainlinie trennt überhaupt Menschen zweierlei Schlages; in mittleren und kleineren Städten des deutschen Nordens hat der Wirt auch schon häufig, ihm selbst am fatalsten, Kollisionen zwischen Stammgästen und Geschäftsreisenden schlichten müssen; ich selbst erlebte in einer Stadt Westfalens in einem seiner ausgezeichneten Küche wegen sehr bekanntem Hotel eine Scene, welche in ihrem Schluss den Geschäftsreisenden Ehre machte; oben an der Tafel sassen die Abonnenten des Hauses, Referendare, Offiziere etc., an diese reihten sich bunt Kaufleute aller Länder, denn bedeutende Fabriken am Platz erheischten den Besuch der Vertreter mannigfaltiger Angebote. Drei der Herren hatten sich zum Kaffeeskat verabredet und liessen durch einen Kellner die bequemen Sessel eines Sofatisches umlegen; nach Aufhebung der Tafel begaben sich die drei Reisenden, wie zufällig, auf ihre Zimmer aus irgend welchen Gründen und als der erste wieder im Speisesaal erschien, war der Tisch bereits von einem Offizier und zwei anderen Herren besetzt.

Erstaunt fragte der Reisende den Oberkellner, was das wohl sein könne, der Kellner habe doch für ihn und seine beiden Kollegen den Tisch belegt und das deutlich genug durch Anlehnung der Sessel bezeichnet.

Der Oberkellner bittet um Entschuldigung, eilt an den Tisch, fragt leise an, und der eine der Herren steht auf, fixiert scharf den Reisenden — inzwischen waren die anderen beiden auch gekommen — und spricht ganz laut zum Oberkellner: was sind das für Leute?

Der Oberkellner meint laut: Reisende. Antwort: Ach so, Geschäftsreisende, na, darum keine Störung, lassen Sie die Herren da Skat spielen, wo sie sonst spielen, wir sind hier tägliche Gäste.

Aber, sagt der Oberkellner, es sind doch Fremde. Ruhe, bitte, donnert sein Gegner ihm zu, es sind noch genug Tische da.

Die Tische sind für uns belegt, mein Herr, sagte näher tretend und sich leicht verneigend, der eine Reisende und unser Recht wäre es, auf Räumung des Tisches zu bestehen; aber meine Erziehung und Erfahrung verbietet mir, in den von Ihnen beliebten Ton zu fallen; ich denke, Sie

überlegen sich Ihr Benehmen bis heute Abend 7 Uhr, ich erwarte Sie dann auf meinem Zimmer; hier ist meine Karte.

Ein verblüffteres Gesicht, wie jenes des so Angeredeten sah ich nie; die drei Reisenden verliessen den Saal; abends war der Herr bei dem Reisenden gewesen und hatte sich stark und ergiebig entschuldigt, sass später in unserer Gesellschaft und meinte, er habe jetzt einen anderen Begriff von Reisenden; er war Referendar, unser Reisender vertrat Köln in Parfümerieen und Eau de Cologne, war ein Weltmann und bereiste zwei Erdteile.

Eine ähnliche wegwerfende Meinung haben viele Menschen anderer Stände; es ist nicht zu ändern bis zu dem Augenblicke, wo persönliche Berührungen stattfinden.

Dem betr. Wirt wurde der Fall seitens des Oberkellners vorgetragen; Abonnenten waren von dem Tage an nicht mehr an derselben Tafel; das ist ein Beispiel der Überhebung, welche schliesslich dem Wirt den grössten Ärger und auch Schaden verursacht.

Ein anderer Fall hatte bedenklichere Folgen und argen Nachteil für einen Hôtelier; das war in Dänemark; dänische Offiziere waren auch hier ständige Abonnenten des betr. Hôtels und sassen auch abgeschlossen für sich oben an der Tafel; sie war zu Ende, nur der Käse sollte noch den Magen schliessen; ein Hamburger Reisender sass bei einem dänischen Lieutenant, ein Stuhl zwischen beiden war frei; der Zufall präsentierte durch den Kellner den letzten kleinen Rest der Käse dem Sekonde — er sieht das Restchen und mit erhobenem Organ meint er: Opwarter, den skal De giver den tyske Pröverider; tak skal De har, mange tak.

(Kellner, geben sie den dem deutschen Probereiter, Dank sollen Sie haben, vielen Dank).

Det er jeg. (Das bin ich) und pardautz hatte mein Sekonde — eine schallende Ohrfeige von seinem Hamburger Nachbaren; die Säbel hingen an der Wand, der Lieutnant wollte darnach greifen, der Wirt stürzte dazwischen, hinderte die entstehende Reiberei, die Offiziere mit unserem Geohrfeigten waren im Nu vor der Thür, erklärten nach einigen Stunden dem Wirt, entweder sie verliessen für immer seinen Tisch oder er placiere die Reisenden da, wohin sie gehörten.

Der Wirt lehnte ab; behielt noch einige Zeit sein Hôtel, zog dann aber nach einer anderen Stadt; wer hat also den Schaden, der Wirt und immer der Wirt; was aus

dem „Sekonde“ geworden, weiss ich nicht, jedenfalls kein „Premier“; den Reisenden traf ich noch sehr oft, er meinte, nie habe ich mit grösserem Vergnügen eine Maulschelle ausgeteilt. — — —

Das sind so die Armseligkeiten der Herren Wirte; später werde ich mal einen gewiegten langjährigen Hôtelier veranlassen, mir seine Erlebnisse im eigenen Hause mitzuteilen; man könnte dann skandalöse Memoiren schreiben, denn jeder Gesetzesparagraph dürfte seitens irgend welcher Gäste gestreift oder übertreten sein.

Am peinlichsten berühren natürlich den Wirt Verhaftungen, welche in seinem Hôtel vorgenommen werden, oder noch fataler, eingetretene Todesfälle; derartige Vorfälle werden natürlich so geheim wie möglich gehalten.

Also, meine Herren Kollegen, mit mehr Wohlwollen und persönlicher Achtung den Herren entgegenzutreten ist gerechter, als ablehnende Haltung.

III. Kapitel.

Das Hôtel-Personal.

Für meine Leser, vorzugsweise für diejenigen, welche noch nicht oder wenig reisten, ist es gut, diese Klasse der Bedienung kennen zu lernen, wenn es mir auch nicht gerade grosse Freude macht, ein solches Charakteristikum zu liefern, weil alles und jedes, was sie thun, von der Trinkgeldsucht diktiert ist; es ist wirklich bejammernswert; die Schuld trifft ganz allein die Prinzipale und das Publikum.

Ausgenommen von dieser Sucht ist das Personal der Küche, eine etwaige Beschliesserin, der oder die Hôtelbuchhalter und endlich der Chef des Hauses selbst; mit allen ausser dem letzteren kommt ja der Reisende nicht in Berührung, wenn er solche nicht sucht; das übrige Personal kostet ihm aber im Laufe einer Reise ein schweres Stück Geld; ich könnte da wieder eine famose Statistik mit Wahrscheinlichkeitsberechnung aufmachen, wenn ich meinen oben bezahlten Prozentsatz mit 17 auf drei Tage annehme und auf 60,000 Reisende ausdehne. Würde niemand mehr aus-

geben, wie ich damals (heute gebe ich weit weniger), so würden im Laufe eines Jahres von 50 000 Reisenden

36,230,000 Mark, in Buchstaben sechsunddreissig Millionen und zweihundertunddreissig Tausend Mark an die Herren Portiers, Oberkellner, Zimmermädchen und Hausknechte verausgabt werden; soll man es glauben? ja, das ist noch zu wenig; rechnet man hinzu, was Touristen, dazu gehören Könige und andere hochgestellte Menschen, geben, so steigt die Summe in das Ungeheuerliche im Vergleich zu einer Ausgabeposition im Reiseleben.

Es ist mir oft der Gedanke gekommen, dass es gut sei, vielen Wirten, so alt sie auch geworden sein mögen, nochmals Rechenunterricht erteilen zu lassen, denn es ist bisweilen schwer verständlich, zu welchen Diensten die zahlreichen Angestellten eines grösseren Hôtels eigentlich verwendet werden; das wird anderen auch aufgefallen sein; da sieht man eine Anzahl Kellner herumstehen und herumlaufen und fragt sich, was thun diese Jünglinge nun? auf anderer Seite muss man aber doch annehmen, dass der Hôtelier nicht mehr Leute anstellt, als er gebrauchen kann, oder sollten die möglicherweise überflüssigen, auch von unseren Trinkgeldern ihr beschwerliches Dasein fristen? ich habe auch darüber schon mit gewiegten Wirten gesprochen und wohl zur Antwort erhalten: Das ist ja nun mal in unserem Geschäft so, da ist Stunden, auch Tage lang nichts oder nicht viel zu thun, dann überstürzt es sich, verlässliche Leute hält man sich gern und so kommt es, dass man auch in stillerer Zeit die Leute mit durchfüttert; sie mögen Recht haben, mit Bedienungsmannschaften zur Aushilfe, sogen. Lohnkellnern wollen sie nicht gern wirtschaften.

Nun wäre das Herumstehen und Herumhorchen der Kellner schon begreiflicher; aber, wenn sie wirklich hier und da so viel Zeit haben, so, meine ich, könnten sie solche besser, als wie mit dem Imwegestehen, ausfüllen, etwa mit dem Studium guter Bücher, damit sie ihre mangelhafte Ausbildung ergänzen; selten sah ich einen Kellner mit einem ernsten Buche in der Hand; oft liess ich mich in Gespräche mit ihnen ein und was ich im allgemeinen hörte, ist nicht der Mühe wert, hier aufgezeichnet zu werden; wohl habe ich bemerkt, dass es manchem freudig aus dem Auge strahlte, wenn man zutraulich mit ihm sprach, dies oder jenes; nicht häufig mag das vorkommen und das ist zu glauben, denn,

sieht und hört man die Behandlung, welche die Leute von dem Chef und den Gästen erfahren, so sagt man sich, dass bisweilen der Trotz, die dreisten Manieren und ein gewisser protziger Ton ihre gegründete Ursache haben könnten; sie werden sich vermutlich demnächst, wenn sie selbst erst Chef geworden sind, dafür, wie jetzt ihr Prinzipal, entschädigen.

Offenbar ist in ihrem Dasein das Trinkgeld der einzige Lichtblick und wahrlich, es ist eine Schande und eine Schmach, dass diese Jungen in verhältnismässig frühestem Alter so unverantwortlich verdorben werden; rede mir kein Hôtelier von seinem Interesse, welches er für seine Leute hat, das Verhältnis zwischen beiden ist ein sehr beklagenswertes; gebe man dem Kellner das, was jedem anderen jungen Manne in dem Alter zugestanden und behördlich beaufsichtigt wird. Der kaufmännische Lehrling besucht eine gute Handelsschule, der gewerbliche die Fortbildungsanstalt und der Kellner besucht nichts und wird nicht besucht, nur kommandirt; der Staat hat hier einzugreifen und es ist durchaus nicht schwer begreiflich, dass das grosse Publikum nichts von den Kellnern wissen will.

Sind dieselben abends frei, so zechen sie häufig in der Nacht; den nächsten Tag haben sie bleichen Gesichtsausdruck und der Uneingeweihte glaubt, wenn sie versichern, dass sie fast keine Nacht ihre nötige Ruhe haben; was will das werden? kann man mit Spielhagen fragen.

Die Chefs sollten philantropische Gedanken haben, sich zusammenthun und Kellnerschulen gründen, aber sie sagen, haben wir das nicht gebraucht, so sehen wir keinen Grund, dass solches jetzt auf einmal für den Nachwuchs nötig ist.

Die Eltern der Jungen sind vielleicht froh, ihre 14jährigen Sprösslinge nicht mehr erhalten zu müssen, geben dieselben dann an solche Stellen, von denen gesagt wird, da verdienen sie schon am ersten Tage Trinkgelder und können unter Umständen eine Kleinigkeit den Eltern zurückgeben; es ist ein sociales Elend.

Kellner müssen ja da sein und ich ersuche meine Kollegen, zu ihrem Teile die Lage derselben nicht durch barsche Behandlung zu verschlechtern, sondern durch Belehrung zu wirken da, wo es der Zufall mit sich bringt, — aber nicht durch Geben eines Trinkgeldes; die Jungen hören und sehen

Dinge, welche für solche Ohren keineswegs taugen und es ist erstaunlich, zu hören, was diese Kerle schon wissen.

Der ausgewachsene Kellner ist der Oberkellner, in den wenigsten Fällen mein Freund; finde ich einen solchen längere Jahre an einem Platz, bekanntlich ein recht seltener Fall, so liegt die Sache anders; Trinkgeld bekommt er aber auch nicht von mir; in den meisten Häusern hat nur er das Recht, verlangte Rechnungen zu kassieren, denn das ist seine liebste Tagesbeschäftigung, hier fallen die nicht verdienten Trinkgelder und je schwerer die Stücke, je tiefer das Bücken; in einem grossen Hause stellt der Mann schon etwas vor; ist er wirklich repräsentationsfähig, so wird er von seinem Chef hochgeschätzt: er soll die Würde und Preise des Hauses aufrecht erhalten; letzteren Punkt erledigt er tadellos, mit der Würde steht er häufig auf gespanntem Fuss, aber ist er erst Chef, wird sich schon alles finden; in einem frequenten Hôtel verdient oder nimmt er viel ein und wenn sie gelegentlich auf ihren Ausgängen und Ausflügen den „Dicknäsigen“ spielen, so können sie das; jedoch, sie mögen noch so sehr den „feinen“ Mann herauskehren wollen, es passt das Mäntelchen nicht; es ist von einigem Interesse, zu beobachten, von welch entzückend reservierter Form ihr Benehmen ist, wenn sie mit halber Körperbiegung je nach Lage der Rechnung und Stand des Bezahlers derselben das ihnen zugeschobene Douceur in Empfang nehmen und mit welch lauernden Blicken diese Zwischenfälle von den anderen Kellnern verfolgt werden; die Gier, das schmutzige Warten lassen den Rest der menschlichen Würde in ihnen nicht aufkommen; verständlich ist, wenn mancher Gast peinlich berührt vom Warten, das Trinkgeld „schiebt“, ohne auch nur den Empfänger eines Blickes zu würdigen.

Der intimste Freund der meisten Oberkellner ist der Spiegel und die Vormittagsstunden, welche er seiner Toilette widmen kann, sind ihre köstlichste Zeit; er strahlt, er glänzt, er liebäugelt an der Küche vorbei, wo er arge Verheerungen bei dem Brechen der Herzen der Küchendragoner, Spinathusaren und Löffelulanen anrichtet, er duftet, dass mancher Gast bei der Mittagstafel seine Nase tief in die Speisen steckt, um diesem empfindlichen Organ sofortige Abwechselung zu bieten.

Es giebt Ausnahmen, so auch hier; in Frankfurt a. M. in Drexels Hôtel kannte ich lange Jahre hindurch den be-

scheidensten und gebildetsten Oberkellner von der Welt — er hat in der Stadt jetzt sein eigenes Hôtel, — ebenso in Würzburg und München zwei andere; diese waren in der That die rechte Hand des Wirtes, in der That das alter ego desselben.

Vom Oberkellner zum Portier ist ein Schritt; stehen beide auf freundschaftlichem Fusse, so ziehen sie conto meta an einem Strange; letzterer empfängt rechtzeitig seine Weisungen und Instruktionen über Noblesse des einen oder anderen Gastes und ist dann wohl in der Lage, sein Benehmen diesem gegenüber sinngemäss zu regulieren.

Es sind unter den Reisenden die Ansichten über die Notwendigkeit des Portiers geteilt; älteren Herren erscheint er gänzlich nutzlos und ist bei diesen ein steter ärgerlicher Eckstein, dem sie, wenn durch augenblickliche Situation gezwungen, nur höchst widerstrebend das Trinkgeld geben; jüngere Herren, welche alle Welt mit Fragen bestürmen, erklären seine Existenz für berechtigt, wenn sie auch meinen, die ganzen Dienstleistungen desselben wären gleiche, würden sie von einem anderen im Hause so wie so nötigen Angestellten ausgeführt. Der Hôtelier eines grossen Hauses will nichts von der Entfernung dieses Mannes wissen, wenn er auch einsieht, dass es besser wäre, dessen zuweilen bedeutende Einnahmen dem Hôtel zuzuführen, und so seinen Gästen wieder zu gute kommen zu lassen.

Was mich betrifft, so erkläre ich, dass ein solcher Herr in einem vornehmen Hotel in einer grösseren Stadt unentbehrlich ist; das Haus ist ein Taubenschlag; mehr oder weniger hat jeder Fremde Anliegen und Fragen, vorzugsweise der etwas unbeholfene Tourist, und eine Person muss da sein, welche jede Minute zur Verfügung steht; und da sich diese Angelegenheiten auf alle Gebiete erstrecken, sprachliche, örtliche, personelle, so ist es auch nötig, einen Portier zu haben, welcher möglichst umfassende Kenntnisse besitzt; eine Portierkarrière giebt es ja nicht; die Vertreter dieses Standes haben die verschiedenartigsten Stellungen im Leben schon eingenommen und unter der Uniform steckt manch früherer „grosser Mann"; ehemalige Hôteliers, Oberkellner, Kaufleute, Reisekouriere etc. füllen den Posten aus, welcher an Bequemlichkeit und grossem Verdienst nichts zu wünschen lässt.

Wieviel von ihrem grossen Verdienst nun solche Herren

dem Hôtelier geben müssen, ist ja schwer zu erfahren, interessiert ja auch weiter nicht; solche Verhältnisse lassen aber ermessen, wie ungerecht die Güter dieser Welt verteilt sind; spreche man mir nicht von den bedeutenden Kenntnissen dieser Leute; da kann man zuweilen hören, ja, das sind aber auch fähige Köpfe, sie sprechen so und so viele Sprachen, dummes Zeug. Wann der Briefträger kommt, wann der nächste Zug geht, zu welcher Zeit gegessen wird, was die Droschke kostet, ob Herr Meyer zu Hause ist, ob es wohl noch regnet, wann das Theater beginnt, oder wie diese oder jene schöne Dame heisst, das und noch mehr beantworte ich schliesslich auch in sechs Sprachen und in sieben, wenn wir plattdeutsch hinzurechnen, was nicht jeder Portier kann, und in französischer und englischer Sprache erledigt das ebenso prompt ein Sekundaner.

Zu einer eingehenden Unterhaltung kommt der Portier ja selten und tritt der Fall ein, so weiss er sich schon zu helfen; es sind ja Portiers da, welche das, was man von ihnen spricht, wirklich leisten; aber es sind einzelne, welche die angeblichen Sprachfertigkeiten der angezogenen Berliner Herren haben.

Das Vorhandensein des Portiers in Hôtels ersten oder zweiten Ranges in mittleren oder gar kleinen Städten ist mir bei meiner stattfindenden Abreise eine empfindliche Störung meines Gleichmutes; man erinnert sich der Zeiten, wo man diesen Leuten ein Trinkgeld gab und habe ich jetzt jedesmal den Entschluss neu zu fassen, dem Manne, welcher da mit der Mütze in der Hand am Wagen steht, nichts zu geben, während die Mitreisenden möglicherweise alle ihren Obolus opfern; ich thue das unter keinen Umständen, werde ich nachher vertraulich gefragt, warum und weshalb, so habe ich stets dieselbe Antwort: ich brauche den Mann nicht und habe den Grundsatz: keine Gegenleistung ohne voraufgegangene Leistung, von dem Unwesen der Trinkgeldsucht will ich dabei absehen.

So denken und handeln viele Reisende, würden alle diesem Vorbilde folgen, so verschwindet jene unnötige Gesellschaft, und der Wirt ist gezwungen, von einem anderen Bediensteten seines Hauses die wenigen Funktionen des Portiers erledigen zu lassen; das wird dann auch gehen, namentlich in solchen Hôtels, welche ich eben nannte; ein etwas erfahrener Hausknecht ist der beste Ersatz, denn in

einem besuchten Hause hat dieser Unterhausknechte gewöhnlich auf seine eigene Rechnung, so dass er wohl oft genug für Annahme der Schlüssel, welche übrigens der Fremde ja auch selbst an den Nagel hängen kann, Abgabe von Briefen, wenn das nicht der Oberkellner besorgen soll, oder Auskunft rasch zu geben, bei der Hand sein kann.

Übrigens die Hausknechte! Man glaube mir, es sind mir die liebsten des gesamten Hôtelpersonals; ist so einer lange Jahre in einem Gasthause, so ist er nach und nach mein intimster Freund geworden; er empfängt mich mit Namen, ich bin ihm keine Nummer, expediert meine Koffer etwas später auf das Zimmer, denn er weiss, einige Zeit muss er bei mir zur Verfügung haben, denn er soll mir die neuesten Ereignisse in der Stadt mitteilen — den Stadtklatsch, damit ich nachher in der Kundschaft gleich als alles wissender Reiseonkel unterrichtet bin; er lässt rasch die unsicher gewordenen meiner Kundschaft in seinem Kopfe Revue passieren, um mir Meldung zu machen, und um mich vor einem Verlust in einer bevorstehenden „Pleite“ zu bewahren.

Das sind „Perlen“ für den Gast und den Wirt; beide schätzen ihn, den kernigen geraden Hausknecht, hoch und das findet seinen Ausdruck in reichlich bemessenen Trinkgeldern und dieses gebe ich dem gern in demselben Gefühle, als wenn ich eine Schuld zahlte.

Ein treuer Hausknecht ist Goldes wert für Wirt und Gast; ich kann es mir nicht versagen, hier einen treuen Zug eines solchen einzufügen.

Recht lange Zeit besuchte ich eine mittlere Stadt Nordschleswigs hart an der dänischen Grenze; ein Besuch fiel in den Januar eines dort oben besonders starken Winters; schon Wochen war mein Vater krank und nach den letzten Nachrichten war das Schlimmste zu befürchten; ich hatte telegraphiert, sofortige Meldung, wenn keine Wendung zum Besseren eintritt; der Hausknecht wusste Bescheid, dass ich jede Minute in der Nacht eine Depesche erhalten könne und passte auf, da er wusste, was ich erwartete.

Nachts zwei Uhr weckte er mich, das Telegramm in der Hand; die Worte „sofort kommen“ standen wie Gespenster vor mir, aber nun — wie fort.

Ja, meinte Friedrich, der Kurierzug von Kopenhagen kommt in ungefähr drei Stunden. Sie wissen, dass von

hiesiger Station (Abzweigstation der Hauptroute) zu diesem Nachtzuge kein Zug geht, mit einem Wagen haben wir fast zwei Stunden zu fahren, der Weg ist gut, Chaussee, aber woher sollen wir Wagen und Kutscher nehmen.

Nun Friedrich schaffen Sie sofort Rat, kann ich erst mittags fahren, komme ich einen ganzen Tag später und bis dahin ist mein Vater vielleicht tot, verstehen Sie wohl, was das heisst für mich.

Ja, Herr, es muss schnell gehen, ich werde Rat schaffen, wenn nur unser Kutscher da wäre, aber der schläft ausser dem Hause, eine halbe Stunde von hier in einem Dorfe bei seiner Familie; ich will den Wirt wecken.

Nach 15 Minuten waren wir auf der Chaussee; ich reiste Nacht und Tag, traf meinen Vater besinnungslos, doch konnte ich ihm noch die Augen schliessen.

Der Hausknecht hatte sich fertig gemacht, zwei Pferde geschirrt, den Hôtelomnibus bespannt, dann erst den Wirt geweckt, die vollendete Thatsache mitgeteilt, dieser war einverstanden und ersterer fuhr mich nun, sich die Nacht auch zum Tage machend, selbst zur Station.

Seit dieser Zeit bin ich der beste wohlwollendste Freund der guten arbeitsamen Hausknechte.

Das übrige Gasthauspersonal, abgesehen von den Zimmermädchen, welche sich — es ist das auf Konto der jüngeren Reisenden zu setzen — häufig keck und unverfroren benehmen, sieht der Fremde selten und doch ist dasselbe für den Wirt das wichtigste; so der „Chef“, der erste Koch, er hat das Wohl und Wehe des Hauses mit in der Hand, wird hoch bezahlt, soll hier und da der heissen Herde wegen viel trinken, der Buchhalter, dessen Kalkulation das Haus im Gleichgewicht hält und endlich die würdige Weisszeugbeschliesserin, deren Material der Stolz einer jeden guten Hausfrau ist.

Zur möglichst umfassenden Beurteilung des Hôtels, welches eine zweite Heimat des Reisenden sein soll, habe ich meine Schilderung des gesamten Hauses so eingehend vollendet, damit der Kollege, welcher noch nicht viel reiste und der angehende Reisende, seine Umgebung in den Gasthäusern vergleichen kann mit den Anschauungen, welche ich habe und mit meinen Urteilen, welche ich fällte; es ist ihm dann nicht schwer, richtig aufzutreten und recht zu verfahren.

IV. Kapitel.

Die Pflichten des Reisenden.

a) Im Inlande.

Im Vorworte sagte ich: Kein Stand ist in der Summe seiner Leistungen mit dem des reisenden Kaufmannes zu vergleichen; kein Stand wird in dem geradezu ausserordentlichen Masse angespannt, wie derjenige des Geschäftsreisenden, einerlei ob Chef oder Kommis, kein Stand hat die Bedeutung für die Gesellschaft, wie die Kaufmannswelt in ihrer Gesamtheit, eingeschlossen die produktive Industrie; die Basis der realen Existenz der ganzen Menschheit ist der Besitz von Geld; die Industrie schafft den Wert desselben — daneben der Bauer, — aus den von Gott der Erde gegebenen Materien und animalischen Wesen; der Kaufmann nimmt das Produkt und verkündet auf den Weltmärkten und bei allen Nationen seinen Bestand und Preis, man nimmt, zahlt, der Kaufmann belegt weiter im ewigen Wechselgange die Industrie, diese erhält die Arbeiter, letztere konsumieren, Gewerbe und Kleinhandel sind daran beteiligt, der Staat zieht seine Abgaben ein und ernährt seine Beamten, welche zu ihrem Teile dem Handel das Geld wieder zurückgeben.

Das ist der sausende Webstuhl der Zeit; wer nun verkündet den Nationen seinen Besitz, verkauft und erhält den Gegenwert? Der reisende Kaufmann, der Geschäftsreisende; er ist das Mitglied einer grossartigen volkswirtschaftlichen Institution von ganz eminenter Bedeutung, deren Grundpfeiler die beiden Worte — Angebot und Nachfrage — sind.

Die Nachfrage vermindert sich, der Umsatz steht, das Geld liegt, es wird gesonnen und gesonnen, neues Angebot muss gemacht werden, das Geld soll arbeiten; die Folge ist, wenn das Sinnen mit Erfolg zum Schluss gekommen, eine neue Mode, eine neue Erfindung, ein neuer Luxus; der reisende Kaufmann nimmt's, bietet an, die Nachfrage folgt naturgemäss und das Geld rollt wieder, nach allen beteiligten Seiten stückweise abbröckelnd.

Als ich im vorderen Teile des Buches über Wirte und deren Repräsentation sprach, nannte ich diese Eigenschaft

eine bedeutende und ausschlaggebende; ein Wirt hat das hohe Mass der Repräsentanz nicht zu lernen, wie der Kaufmann; letzterer soll es so lernen, dass die Welt sagt, es ist ein „Talent“; ein „Talent“ lässt sich nicht erlernen, aber es ist zu sagen, dass ein Verkäufer wenigstens das Talent der Beredtsamkeit besitzen muss, um Verkauf und Reklame unmerklich zu Associés zu verbinden.

Dem jungen Kaufmann nun den rechten Weg vorzuzeichnen, sich in den Vollbesitz solcher Eigenschaft zu setzen, ihm die geistigen Mittel zu geben, sich persönlich mit Erfolg darzubieten, soll die Aufgabe dieses Kapitels sein; an meiner Hand mag er mit mir die Länder besuchen, reist er dann allein, so kann er die praktischen Winke in Goldstücke umsetzen und verfügt er im Laufe der Zeit über eine befriedigende oder glänzende Gabe der Rhetorik, so ist das Mass der Tugenden, welche der reisende Kaufmann neben einer sympathischen Persönlichkeit besitzen soll, voll genug, um recht viel Geld zu verdienen, um dann seinerseits im Welthandel selbständig verwendet zu werden.

Ich werde ihm seine Pflichten, welche er auf der Reise hat, détailliert auseinandersetzen und zwar so, dass er solche mit grösster Liebe erfüllt, damit er mit behaglichster Genugthuung auf seine Thätigkeit zurückblicken kann.

Gelegenheit, die Pflichten eines Reisenden erfüllt zu sehen, hat er schon als Lehrling, in einem Détailgeschäft sowohl, als in dem Engros-Hause; in dem ersten Jahre, auch wohl zweiten, ist es ihm schwerer, den Unterschied, welchen er machen muss, um unter den vielen besuchenden Reisenden seine Vorbilder herauszugreifen, zu finden.

Hat er aber eine geraume Zeit seiner Lehrzeit ausgenutzt und selbst gelernt, mit Käufern und Käuferinnen so, wie diese es verlangen, zu verkehren, so ist er urteilsfähiger und kann beginnen, nach eigenem Gedankengange die verschiedenen Reisenden nach ihren Kategorieen zu sondern und zu kritisieren.

Hier möchte ich einschalten: Die Lehrlingswelt hat sich seit 20 Jahren beinahe ganz umgedreht; der heutige Lehrling ist, sofern er aus gebildeten Kreisen stammt, in seinen „eigenen“ Augen bei dem Eintritt in die Lehre bereits Kommis; er erhält in recht vielen Fällen von dem ersten Tage seiner Lehrzeit an eine Vergütung, wie es genannt wird, schläft bei seinen Eltern; ersteres Entgegenkommen der Chefs mag seinen Grund haben in dem geringeren Angebot solcher jungen Leute oder auch in den Prätentionen dessen Eltern,

welche ihren Sohn, der doch schon als halber Primaner, versehen mit dem Berechtigungsschein für den einjährigen Militärdienst, ein Herr und nicht ganz ohne Taschengeld sein könnte; letztere Einrichtung aber ist schädlich, denn die Zucht und Beaufsichtigung im elterlichen Hause ist, sobald die Söhne in einem solchen Alter stehen, zahmer, als bei einem Prinzipal, welcher in seiner Verantwortung aus dem Jüngling eine tüchtige kaufmännische Kraft bilden möchte und sollte.

Ich habe nicht viel mit der sog. guten alten Zeit im Sinne, aber für diese angehenden Kaufleute sehne ich frühere Verhältnisse in vollem Umfange zurück.

Als ich lernte, war es Sitte, im Hause des Lehrherrn beköstigt zu werden und auch zu wohnen; an Lehrgeld wurden 100, 200 und mehr Thaler gezahlt. Der Besuch der Handelsschule in den Morgen- und zum Teil Abendstunden war obligatorisch, ganz einerlei, ob der Schüler von dem Gymnasium oder aus anderen Schulen kam, es mangelten ihm unter allen Umständen die Kenntnisse in den kaufmännischen Disciplinen.

Vier auch fünf Jahre dauerte die Lehrzeit, zwei Jahre der Besuch der Schule und drei Jahre habe ich und mit mir viele, viele andere, morgens in aller Frühe den Laden, gleich dem besten Dienstmädchen gefegt und gründlich gereinigt; zum Fensterputzer hatten wir, der grossen Spiegelscheiben wegen, einen Glaser.

So war es in einem frequenten Détailgeschäfte; ein Engrosgeschäft ist im allgemeinen für den jungen Mann, welcher demnächst reisen will, nicht zu empfehlen, denn er lernt in diesem nicht, mit Menschen „umzugehen“ und sich die Qualitäten eines Verkäufers anzueignen; eine Fabrik ist gänzlich unpraktisch; beide erziehen tüchtige Lageristen, Expedienten, Korrespondenten und auch namentlich treue Buchhalter, aber nie einen tüchtigen Verkäufer und Reisenden, welcher es versteht, in allen Lebenslagen sich zu helfen.

Ich kam vom Gymnasium mit durchgreifenden Kenntnissen, andere Knaben von den Bürgerschulen; wir lernten vier Jahre, waren am Tag und späten Abend noch angespannt, mussten um sechs Uhr am Morgen zur Schule, am Tage die grössten Ballen in die Wohnungen der Kundschaft tragen, um ein Kleid oder sonst etwas zu verkaufen; die Jungen von der Bürgerschule, welche in Engrosgeschäften lernten, bei den Eltern wohnten und assen, waren Herren im Vergleich zu uns; sie hatten ihre festen Tagesstunden am Komptoir oder Lager und sahen bei gelegentlichem Begegnen auf uns „Ladenschwengel“ und „Ellenritter“ mit Verachtung herab; in dem Alter pflegen Gymnasiasten Bürgerschüler gar nicht zu sehen, erstere sind ja bedeutend mehr, wie sie glauben; nun war aber die Sache gänzlich umgekehrt, diese Herren betrachteten uns vom hohen Penale mit einigem Mitleid.

Mein Rat an die Väter und Vormünder geht dahin, den Knaben, welcher Kaufmann werden will, möglichst in ein Détailgeschäft, ganz gleich welcher Branche, zu führen, die praktische Ausführung der in der Handelsschule erlernten kaufmännischen Fächer, wie Buchhaltung, Korrespondenz etc. kann er später als bezahlter Komptoirist in zwei Jahren sich völlig aneignen.

Er wird bald in der Lage sein, die Reisenden, welche im Geschäft Offerte machen, zu sondern; lerne er schon hier, wo zu lernen ist, es ist mit der Annehmlichkeit verknüpft, dass es nichts kostet.

Es war für mich stets von grösstem Interesse im Laden Zeuge der Unterredungen zwischen meinem Chef und einem Reisenden zu sein, vorzugsweise dann, wenn der letztere zu den Reisenden zählte, welche die Welt sahen, und es ihm einigermassen Mühe machte, meinen Chef, welcher die Welt noch besser kannte, zu seiner Ansicht herüberzuziehen und sein Ziel, recht viel zu verkaufen, in der liebenswürdigsten Weise erreichte.

Von hervorragendster Bedeutung war für uns jungen Leute dann stets das Erscheinen eines Ausländers, Österreicher, Franzose oder Engländer in Begleitung ihrer ständigen Platzvertreter; bei solchen Gelegenheiten stellten wir unsere Sprachkenntnisse auf die Probe und es war uns ein gar grosses Vergnügen und eine Art Selbstbefriedigung, wenn wir dem Fremden eine Frage in seiner Muttersprache beantworten konnten; das wurde mit grösstem Eifer bei den erscheinenden Franzosen betrieben und unser Chef war wohlwollend und verständnisvoll genug, uns in unserem Beginnen nicht zu stören, sondern hatte seine innige Freude an unserm Streben; war dann Korrespondenz mit einem solchen Hause, so rief er wohl einen von uns und gab den Auftrag, den englischen oder französischen Brief in gleicher Sprache zu beantworten, trotzdem er die ausländischen Briefe selbst zu erledigen pflegte.

Mit Vergnügen packten wir die Muster eines Pariser Reisenden wieder ein, wenn es wegen der einzuhaltenden Ordnung gestattet war.

Als Dank dafür nahmen wir gern eine ägyptische Cigarette an und rauchten solche nach Geschäftsschluss mit grossem Behagen; schon bei diesem Akte nahmen wir uns vor, mit einem solchen Musterkoffer würden auch wir demnächst durch die Welt reisen und dachten uns die Sache gar wunderbar und herrlich, denn die ernste Seite einer solchen Stellung war uns ja noch nicht im ganzen Umfange klar.

Dann wetteiferten wir in dem Beginnen, das Land möglichst rasch zu erraten, welchem der Fremde auf Grund seines Dialektes angehörte; und welche Artikel er wohl verkaufte; wollten wir das letztere treffen, so urteilten wir

vorzugsweise nach der Kleidung; sonderbar ist es, wie sich die Vertreter der einzelnen Branchen in ihrem Äussern gewissermassen kennzeichnen, wenn auch unbewusst; derjenige, welcher Waaren, also Kolonial-, Material- etc. anbietet, ist im Habitus nicht derjenige, wie der Vertreter der Artikel der Textilindustrie; das ist erklärlich und ist grösstenteils die Folge der Lehrzeit; wir hatten in erster Linie mit Damen zu thun und waren daher stets „geschniegelt“ und „gebügelt“, während unsere „Fettwarenfreunde“, thran- und syrupsüssen Kollegen in Manchesteranzügen und grosser Schürze hantierten und mit ihren im Winter von Frost dicken roten Patschhändchen den Köchinnen in die noch roteren Backen kniffen.

Das waren Jugendscherze, immerhin geeignet, auch in solchen Hinsichten und Beziehungen den Umgang mit Menschen zu pflegen.

Die hauptsächlichste Pflicht eines Reisenden konnten wir ja nun bei solchen eingehenden Beobachtungen erfüllen sehen und die Art und Weise, wie sie das einzelne Individuum erfüllte, beurteilen lernen, ich meine „Die Pflicht des Verkaufens“; es ist ein grosses Maass allgemeiner Bildung erforderlich, diese Pflicht in ihrer ganzen Ausdehnung zu erkennen und zu erledigen; bin ich als Verkäufer auch im Grunde immer derselbe Mensch, so sind aber die Käufer nicht dieselben; ich habe mich dem Wesen, dem Verlangen des Käufer sofort zu akkommodieren, muss diese Eigenschaften möglichst gleich feststellen können, also ein ziemlicher Menschenkenner sein und weiter muss mir die allgemeine Überlegenheit zur Seite stehen, um massiveren Käufern drastische Scherze oder grobe Ausdrücke ihres Ärgers oder Unbehagens zu verleiden, überhaupt eine nicht ganz feine Behandlung tot zu schweigen und bestes Entgegenkommen zu erzwingen.

Das ist unendlich leicht, wenn der Verkäufer, der Reisende, sich sicher fühlt, volles Vertrauen zu seinem Hause, seinen Artikeln und sich selbst hat; Leute, welche aus allen Ständen hervorgegangen, sind zu besuchen, Launen zu ertragen, häufig genug die fatalsten Redensarten anzuhören und das alles ist bei grossem Gleichmut, welchen die überlegene Bildung verleiht, leichter zu verschmerzen, als wenn ein durch nicht ausreichende Erfahrung erzeugter Missmut, Haltlosigkeit verursacht.

Für den Deutschen ist das im Inlande bei genügender Vorbildung nach einigen Jahren völlig ausgenützter Reisezeit erlernt, die eigentlichen grossen Schwierigkeiten treten bei dem Besuch des Auslandes erst ein; der wesentliche Faktor, diese Schwierigkeiten zu vermindern, ist Kenntnis und möglichst völlige Beherrschung der Sprache des Landes, welches man besucht; nun kann man ja nicht alle europäischen Sprachen erlernen, — Volapük ist noch ein Embryo, — aber es ist notwendig, die modernen Sprachen so weit zu sprechen, um auch seine Pflicht erfüllen zu können; französisch, englisch selbstverständlich; hauptsächlichste Nebensprache ist italienisch, dann spanisch; für den Reisenden, welcher nur europäische Länder besucht, ist es nötig, französisch am gründlichsten zu kennen; wirklich gebildete Kreise Italiens, Spaniens, Griechenlands und der Türkei konversieren in dieser Sprache, in Russland, einem Teile Ungarns, Rumänien, Bulgarien und Serbien erstreckt sich dieses Können noch auf weitere Bevölkerungskreise; in Belgien, der französischen Schweiz, Luxemburg und Frankreich spricht fast alle Welt so; während Englisch wieder besser in den kommerziellen Kreisen Hollands, hier nnd da auch in Dänemark, Schweden und Norwegen verstanden wird.

In sprachlicher Beziehung ist also für meine jungen Freunde die Beherrschung der französischen Sprache das Wichtigste, zumal solche von den besseren und besten Ständen fast der ganzen Welt verstanden wird; in annähernd gleicher Linie der Wichtigkeit steht Englisch, da die Repräsentanten der überseeischen Handelswelt dieses favorisieren.

Weiter ist es ja nun höchst angenehm für den Reisenden und ausserordentlich vorteilhaft für das Geschäft, wenn er in Italien italienisch, in Spanien spanisch, in Griechenland griechisch u. s. w. sprechen kann — in den letzten Jahren goutiert man auch russisch — einige richtig angewandte Sätze in der Sprache dieser Länder führen unter Umständen zu einem grossen lohnenden Geschäft; derjenige welcher mit guten Kenntnissen der lateinischen Sprache vom Gymnasium kommt, wird ohne allzugrossen Aufhebens im Lernen bald die nötigste Konversation in der italienischen und spanischen Sprache führen oder doch Briefe verstehen, übersetzen und selbst schreiben können.

Für Skandinavien, also Dänemark, Schweden und Norwegen genügt das dänische Idiom; dänisch und norwegisch

ist ganz eng verwandt, schwedisch trennt sich, aber der Schwede versteht dänisch; wer plattdeutsch versteht und sprechen kann, ich meine das niedersächsische, findet sich leichter in Holland zurecht; wenigstens kann er fast vollständig die Zeitungen und Briefe lesen und den Holländer, wenn er nicht allzu rasch spricht, dem Sinne seiner Rede nach, begreifen.

Das ist es also, meine Herren Lehrlinge und Commis und jungen Reisende: Sprachen, Sprachen und nochmals Sprachen studieren, eure Pflichterfüllung wird euch im Auslande leichter, die Geschäfte sind befriedigender und die Stellung verbessert sich in richtiger Folge.

Ich empfehle auch unbedingt das Studium des Volapük; ich glaube, es wird eine Zukunft haben, wenn es auch einige Lustrum dauert; es liegt aber nicht an Deutschland allein, den Wert der Kenntniss dieser Pastor Schleyerschen Erfindung auszunutzen; die anderen Nationen müssen in gleicher Art den Wert anerkennen und die Sprache lernen; nur durch eine solche Wechselwirkung kann diese Sprache ihre Existenzberechtigung erlangen.

Ein weiterer, ebenso für Reisen im Inlande höchst wichtiger Faktor ist die Beredsamkeit; man sagt, diese Eigenschaft ist ein Talent; ich meine, nicht ganz; durch ernstes Studium kann man wohl einen hohen Grad der Eloquenz erreichen, wenn es auch unendlich schwer ist, in deutscher Sprache aus dem Stegreif heraus orthographisch und stylistisch tadellos zu reden; indess diese hohe Anforderung wird ja auch im gewöhnlichen Leben an den Kaufmann nicht gestellt, aber doch die nicht sehr hohe Forderung, orthographisch und stylistisch richtig zu schreiben und zu lesen; wer das gelernt hat und zwar in der fliessendsten und eleganten leichtesten ausdruckvollsten Form, der wird auch bei analoger Thätigkeit in der Rhetorik bald auf eine höhere Stufe gelangen und sattelfest bei allen sprachlichen Wendungen sein.

Gute verständnisvolle Lektüre unserer ersten Romanschriftsteller, Spielhagen, Heyse, Heiberg, Ebers, hilft auf den Weg, die unendlichen Schönheiten unserer deutschen Sprache zu erkennen und in sich aufzunehmen; als Ergänzung in fascinirender Schlagfertigkeit können die Arbeiten hervorragender Tagesschriftsteller in der Kölnischen und Frankfurter Zeitung, auch die des Berliner Tageblatts, wie Paul Lindau, Johannes Proelss, Oscar Blumenthal, W. Wyl u. a. dienen, doch rate ich ab, Übersetzungen aus dem fran-

zösischen und seien es auch die besten von Alphonse Daudet, Guy de Maupassant, Alexander Dumas, ihrer prickelnden Inhalte wegen als geeignet zu diesen Zwecken zu erklären, denn der Inhalt der Werke wird wieder gegeben, aber die Schönheit der französischen Sprache wird vom Übersetzer in der deutschen Sprache selten erreicht.

Für die Kürze der üblichen kaufmännischen Ausdrucksweise im schriftlichen Verkehr ist natürlich eine solche Lektüre, wenn auch nicht hinderlich, so doch auch nicht gerade förderlich; ich bin nie ein Freund dieser gekürzten Schreibart gewesen; sie ist gewaltsam, willkürlich und — unschön, und ist auch nicht deshalb anzuwenden, weil man sagt: Zeit ist Geld; an vornehmen grossen Komptoiren wird der Chef indigniert solche Versuche seiner Korrespondenten zurückweisen und sich ernstlich Wiederholungen verbitten; ich hatte eine derartige Stellung zwei Jahre in einem grösseren Hause einer grossen Hansastadt; der Chef, eine wahrhaft edler Mann, eine vornehme distinguirte Erscheinung mit geradezu akademischen Kenntnissen auf allen Gebieten des kaufmännischen Könnens, lehnte in den ersten Tagen meiner Thätigkeit meine praktische Anwendung des in der Handelschule Erlernten in Bezug auf die deutsche Korrespondenz streng, aber wohlwollend ab; diese Weglassung der personellen Bezeichnung liebe ich nicht; Kürze ist ja gut, aber die deutsche Sprache soll stylistisch nicht darunter leiden, ich darf Sie bitten, das zu vermeiden, lautete seine Lehre; schreiben Sie jeden Brief ausführlich im Gedankengange, aber trotzdem kurz in der Wortzahl, das geht, ohne unsere Muttersprache zu verschlechtern. Ich folgte mit wahrem Eifer den Weisungen unseres bewunderten Chefs und hatte die Freude, nach einiger Zeit seine Zufriedenheit zu besitzen; rasche Korrespondenz fördert auch die Fähigkeit, sich mündlich schnell und richtig auszudrücken und diese schnelle Beredsamkeit giebt wiederum die Möglichkeit, Vorteile auf der Reise zu erzielen, der Kundschaft gegenüber, welche in Worten weniger schlagfertig ist. Die Erfüllung der Pflicht wird also auch dadurch auf der Reise dem Reisenden erleichtert.

Einige Worte über das eben erwähnte grosse Im- und Exporthaus mögen hier Platz finden, denn die Ehre und der Vorteil für den jungen Kaufmann, in einem solchen Geschäfte zu arbeiten, ist so gross, dass es das Ziel eines

Lehrlings und jungen Commis sein sollte, sich einige Jahre in einem derartigen Hause zu beschäftigen; der kaufmännische Weltschliff wird hier erlernt, der Gesichtskreis erweitert sich und der junge Mann begreift voll die Bedeutung, welche der Handel für die Menschheit hat; sein Selbstbewusstsein stärkt sich, er lernt weiter repräsentieren, für die Reise das wichtigste Moment, erledigt verantwortungsvolle Arbeiten, ist allerdings abhängig, aber in seiner Thätigkeit doch so unabhängig wie etwa ein höherer Beamter, der lediglich so lange im Amte bleibt, als seine Ansichten sich mit denen seiner Vorgesetzten decken; der Kaufmann hat hier allerdings noch den Vorteil, dass sich seine Meinung nur mit derjenigen eines Chefs zu teilen hat und so nicht mehreren Herren dienen muss.

Er mag sich in einem solchen Hause auch namentlich die dasselbe besuchenden Reisenden zum Muster nehmen; es sind dies Herren „höheren Stils“, welche ihrer Aufgabe in anderer Form, Angebote zu machen, nachkommen; hier ist der Redeschwall weniger angebracht wie in Détailgeschäften: Würde, Selbstüberzeugung seiner Leistungsfähigkeit und in recht vielen Fällen richtige Ausnutzung von Conjuncturen führen hier zum Ziel; bei solchen Offerten kommen die Resultate einer guten Erziehung zur Anwendung, und der Gesprächsstoff ist belehrendster Natur; in gemessener Würde erscheint der Engländer durchdrungen von dem ganzen Handelsstolz „old Englands“; geschmeidig, in schlanker Durchführung seiner Thätigkeit lässt sich der Franzose melden, antichambriert gern bei anzuknüpfender Unterhaltung im Komptoir, was der erstere vermeidet, denn time is money; der Holländer copiert den Engländer; die körperlichen Ecken des letzteren, welcher oft genug damit offene Thüren einrennt, sind bei ersterem oft in rundeste Füllung übergegangen, nur sein Schweigen ist noch schweigsamer, aber er kennt die Kraft und die wertvollen ausgedehnten Besitzungen seiner Nation und repräsentiert in seiner Art, denn Schweigen ist Gold; die übrigen Nationen kommen weniger in Betracht; der patente Österreicher fesselt durch seinen Dialekt und der hier und da auftauchende Amerikaner gleicht dem John Bull, wie ein Ei dem anderen, nur dass er volltönender die Reklame im Munde führt; auch die Vertreter deutscher Häuser rangieren unter den besten und fähigsten Reisenden; es ist belehrend, anzuhören, wie die minutiösesten Vorteile

bei einem Angebot herausgerechnet werden, denn nur ein solcher Sieg bringt dem Reisenden die gewünschte Bestellung, denn seine persönlichen Annehmlichkeiten fallen hier, wenn er auch noch so sympathisch ist, weit weniger ins Gewicht, als häufig in den Geschäften der Provinzen, woselbst der Mensch oft sehr die Sache mit der Person identifiziert.

Wir hatten in dem Hause in jeder Beziehung die „hohe Schule“ in kaufmännischen Disciplinen durchzumachen; unsere Reisenden, oder wie sie sich in schöner Auffassung ihrer Pflichten nannten „merkantilische Gesandte des Hauses N. N.“ gehörten zu den besten des Standes und wir lernten viel von ihnen; unser verehrter Chef, dessen Urteil als Senator der freien Stadt in deren Angelegenheiten häufig ausschlaggebend gewesen, war die personifizirte kaufmännische Klugheit im geschäftlichen Leben uns gegenüber strengster Observanz, in Privatsachen der väterliche Freund und Berater; sein Personal wusste er mit scharfem Blick zu wählen und war darauf bedacht, dass jeder jüngere Commis nach und nach lernte, alle Obliegenheiten des umfangreichen Geschäfts zu erledigen, sodass Schablonencomptoiristen und verknöcherte pedante Buchhalter nicht geschaffen wurden; um einen neuen Reisenden anzustellen, hielt er erst Musterung in unseren Komptoiren, erschien ihm einer der jüngeren Herren geeignet, machte er ihm den betreffenden Vorschlag; war derselbe gewillt, das ehrende Anerbieten anzunehmen, so wurden sofort die Versuche gemacht; lag ein Missgriff vor, so nahm der junge Mann seinen früheren Posten wieder ein, ohne Nachteile für seine persönliche Achtung empfinden zu müssen, denn der fähigste treueste Comptoirist kann der schlechteste Reisende sein.

Heute liegen auch dort die Verhältnisse anders; gerade wie oben für die Lehrlingszeit, wünschte ich auch für die Zeit, in welcher der junge Kaufmann Commis ist, die guten alten Zeiten mit ihren patriarchalischen Einrichtungen zurück; einiges haftet von den alten Traditionen in diesen „Generationshäusern“, aber das bröckelt und bröckelt und die junge Welt erzwingt die Einrichtungen, welche sie will.

Das Personal in unserem Hause war zahlreich; mehrere Prokuristen, grosse Zahl von Comptoiristen, Lageristen, Lehrlingen, Reisenden, Hausknechten etc. etc. und zur Be-

zeichnung des Lebens dort will ich hier einige kleine Züge mitteilen.

Durchschnittlich waren die Leute lange Jahre in ihren Stellungen, so namentlich die Prokuristen, Lagerexpedienten und Hausknechte und einer dieser letzteren war derjenige Angestellte, welcher am längsten im Dienste der Firma war; seine Stellung war eine vertrauliche sowohl zum Chef, wie zum Personal; bei wichtigen Anlässen spielte er, wie man so sagt, die erste Violine und das mit einigem Recht, denn eine kernigere Natur und biederere Seele kannte ich nie; keiner der vielen Angestellten wurde vom Chef „Herr" genannt, der Name genügte; nur die Leute unter sich von unten nach oben gebrauchten diese Anrede, während der älteste Hausknecht ganz so sprach wie der Chef; manchem neuen Commis musste das erst erläutert werden.

In meine Zeit fiel beispielsweise eine hohe Feier des Prinzipals, seine silberne Hochzeit; wir planten eine würdige Überraschung, ein Cadeau in einer seinem ausgebildetem Geschmacke entsprechenden Form; er musste das wohl auf irgend eine Weise bemerkt haben, denn einige Tage vor den Festtage rief er einzeln das gesammte Personal in sein Comptoir und als ich erschien, hörte ich: Sie wissen, ich begehe mit meiner Frau die Feier der silbernen Hochzeit, das ist erfreulich für mich und damit auch Sie eine kleine Freude und Erinnerung für Ihren dankbaren Chef haben, wollen Sie, bitte, dieses kleine Angebinde in fröhlicher Stimmung verwenden, (er überreichte mir ein kleines Couvert), ich werde zu meinen hochbetagten Eltern reisen und wollen Sie während meiner Abwesenheit Ihre Pflicht wie bisher erfüllen, jeglichen Geschenkes für mich wollen Sie sich enthalten, derartige Ausgaben erlaubt Ihr Gehalt nicht.

Die Audienz war zu Ende; das Couvert enthielt einen verhältnismässig hohen Geldbetrag; der Chef verreiste und das ganze Personal sandte ihm an dem Festtage einen telegraphischen Glückwunsch, welchen als erster der erwähnte älteste Hausknecht unterschrieb, dann erst zeichneten die Prokuristen und das übrige Personal; ein Antwort-Telegramm kam an die Firma; wir wollten schenken und wurden beschenkt.

Diese Episode zeigt zweierlei; einmal die grösste Menschenfreundlichkeit und weiter die Beachtung der Menschenwürde; es dürfte kein Geschäft auf dem Erdenrund sein, in

welchem die Dienste freudiger verrichtet werden, als hier, trotzdem die Arbeitsstunden die Zahl zwölf häufig überstiegen; das wurde seitens des Chefs aber auch genügend anerkannt und fand seinen Ausdruck in Weihnachts- und Bücherabschlussgratificationen.

In solchen Stellungeu hat man auch die angenehmste Gelegenheit, die Handschrift systematisch zu verbessern und zur möglichsten Vollkommenheit auszubilden; für die Reise ist diese Eigenschaft ja gerade nicht von Belang, aber der Besitz einer guten Handschrift ist in allen kaufmännischen Lagen von Vorteil und giebt in manchen Fällen bei schriftlichen Bewerbungen den Ausschlag.

Es machte mir stets ein angenehmes Vergnügen, wenn der eine oder andere der Reisenden in diesem Geschäfte, mich ersuchte, ihm für seine neue Tour seine Kunden — Rescontri zu revidieren und zu ergänzen; mit peinlichster Sauberkeit geschah das meinerseits und wir gingen bei diesem Anlasse geistig von Stadt zu Stadt von einem Kunden zum andern; der Reisende teilte mir alles Wissenswerte über die Orte und die Kundschaft mit und ich fing schon damals an, mir in freien Stunden solche Kundenregister anzulegen, fest entschlossen, bei passender Gelegenheit eine Reisestellung anzunehmen; die Bücher konnten mir dann gute Dienste leisten und der Fall trat bald ein.

In solchen Geschäften ist auch den Commis, welche später reisen wollen, die Gelegenheit gegeben, die Kundschaft am gleichen Orte zu besuchen und sich so gewissermaassen die Sporen als demnächstige Reisende zu verdienen; auch ist die Zahl derjenigen grösseren Détailgeschäfte, welche reisen und in kleineren Umkreise sog. Privatkundschaft aufsuchen lassen, in stetem Steigen begriffen; ein derartiger Reiseposten ist eine gewisse Vorschule für den späteren „vollen“ Reisenden, wenn ich auch von meinem Standpunkte aus dieses Hausieren verurteile, denn die ortsansässige Geschäftswelt wird stets geschädigt, wenn es auch dieser unbenommen bleibt, genau so zu handeln.

Schliesslich empfehle ich noch den jungen Leuten, welchen das Reisen als Ziel vorschwebt, Geldkursrechnungen aller möglichen Sorten vorzunehmen, denn bei Inkassi im In- und Auslande ist es bequem, nach jedem gegebenem Kurse in raschester Weise und kürzester Zeit die Umrechnung zu machen; das Rechnen im Kopf ist hier von grossem

Wert, reicht aber bei Bruchkursen selten aus; es ist anzuraten, sich aus kaufmännischen Rechenbüchern die vorteilhaftesten Arten der Umrechnungen einzuprägen, sodass nur die Bruchdifferenzen dem Bleistift anheimfallen; man ist bei durchgreifender Kenntnis der Geldsysteme auch besser in der Lage, sich in den im Augenblick der Zahlung vorteilhaften Geld- oder Papiersorten (Arbitrage) Regulierungen machen zu lassen oder selbst zu leisten und erfüllt so seinem Hause gegenüber wiederum in vorteilhaftester Weise seine Pflicht.

Damit wäre ich mit der Aufzählung der Eigenschaften und Kenntnisse, welche der junge Kaufmann schon vor Übernahme einer Reisestellung in jungen Jahren theoretisch lernen kann, um solche dann praktisch verwerten zu können, zu Ende, und rekapituliere dieselben ganz kurz; nun wird man sehen, dass bei ernstem Willen die Kenntnisse zu erlangen sind, während die Eigenschaften sich schwer aneignen lassen, aber doch wenigstens in vollendeter Form imitiert und so Mittel zum Zweck werden können.

Eigenschaften sind: Repräsentation, Menschenkenntnis und Verkaufstalent.

Allgemeine Kenntnisse: Sprachen in weitester Ausdehnung, Beredsamkeit, Lesen, Rechnen und Schreiben.

Von allgemeinen Kenntnissen ist noch Geographie und Völkerkunde einzuschliessen; indess werden dieselben erst dann zu einer wirklichen Wissenschaft, wenn man die Länder und Völker besucht hat; vorher prägt sich viel ein, aber nach einem Besuch und persönlicher Anschauung sitzt alles fest.

Waarenkunde ist ein weiter Begriff, so umfassend und qualitätenreich, dass es lediglich Hauptsache ist, den oder die Artikel, welche man verkaufen will, gründlich zu kennen; Material, Entstehung und Verwertung.

Als angenehmes Attribut ist dann noch die Beherrschung der Stenographie zu bezeichnen für zu machende Notizen etc.

So nun mit allem nötigem Wissen ausgerüstet, können wir mit frohem Mut auf die Reise gehen und treffen noch die letzten Vorbereitungen zur Abfahrt; ich meinerseits packe regelmässig, sowie die Praxis bei Beginn der Reise in ihr Recht treten soll, die Theorie gleich mit in den Koffer, um durch diese nicht weiter gestört zu werden;

meine jungen Freunde könnten sie aber vorläufig, wenn die Praxis sich noch nicht recht beherrschen lassen will, als Aushülfe verwenden und so mögen sie dieselbe im Kopfe mitnehmen, um ihre Brauchbarkeit zu prüfen.

Wir wollen zunächst in Deutschland bleiben und uns demgemäss für eine längere Tour vorbereiten; neben dem nötigen Reisegeld ist der Musterkoffer oder das Musterpacket, weiter der äussere Mensch, die vornehmlichste Sorge bei dem Antritt der Reise.

Der äussere Mensch ist der individuellen Geschmacksrichtung unterworfen, es ist aber wohl darauf zu achten, dass Ähnlichkeiten mit den von mir geschilderten Pschutts, Gigerln oder Fatzken vermieden werden; ich bin bei dieser Ausstattung immer derselbe; ein dauerhafter bequemer Anzug, ein zweites Beinkleid, ein zweites Paar Stiefel, Überzieher je nach Jahreszeit und die nötigste Leibwäsche neben einer Waschtoilette; ein langes wollenes Nachthemd, um der nassen Bettwäsche im Hôtel zu entgehen; im Winter eine Reisedecke, aber nie mehr einen Pelz (für Wagentouren, welche ich nicht habe, ist dieser ja zu empfehlen); ein Kursbuch (Hendschel), ein Reisebuch (Bädeker, Meyer oder Grieben); Kopiervorrichtung und das dringendste Schreibmaterial und einen Schirm; das ist alles und ausreichend; mein Privatkoffer übersteigt das Gewicht von 25 Ko. nicht, um die immer noch auf norddeutschen Bahnen bestehende Einrichtung, Freigepäck in diesem Gewicht betreffend, auszunutzen, andererseits nicht zu übersteigen.

Der Musterkoffer muss in tadellosester Verfassung sein; wie dieser Koffer, so der Reisende, ist mein Gedanke; es hat jedes Stück seinen bestimmten Platz, um rasch gefunden und rasch eingepackt zu sein; täglich ist der Koffer zu revidieren, um eine nöthige Reparatur sofort vornehmen zu lassen, damit die vielleicht wertvollen Muster nicht leiden; ist der Koffer rechtzeitig fertig, geht er als gewöhnliches Frachtgut an seinen Bestimmungsort, bei wenig Zeit als Eilgut, in beiden Fällen mit Wertversicherung; bei grösster Eile begleitet er uns als teuereres Passagiergut; auf der Reise selbst ist die Eilgutbeförderung so oft wie möglich anzuwenden, um die doppelt hohe Passagiergutfracht zu ersparen; allein in allen Fällen ist ja mit der weit wertvolleren Zeit zu rechnen.

Im Sommer benutze ich wohl hier und da einen Staub-

mantel, namentlich auf sogenannten Abstechern, bei welchen Fahrten selten ein Zimmer im Hôtel genommen wird; der sich lagernde Staub ist so stark und dringt derartig ein, dass eine gründliche Reinigung, abgesehen von der Schädigung der Kleidung, umständlich und längere Zeit erfordert.

Ich sprach bereits von Rundreisebillets; ich benutze solche nicht mehr, um in keiner Weise auf der Reise gebunden zu sein; der Besitz eines solchen Billets könnte mich veranlassen, Städte frühzeitiger zu verlassen, um die Billetzeit einzuhalten, und das kann dem Geschäft unter Umständen sehr nachteilig sein; ein Verkauf oder eine Übertragung desselben ist gesetzlich unstatthaft; von Stadt zu Stadt nehme ich Fahrkarten, bisweilen Retourbillet, bis wir endlich gerechtere Fahrpreise erhalten werden. Die Preise der norddeutschen Bahnen sind ja geradezu unerhört, und dass jeder Reisende ohne Gepäck für Denjenigen mit Gepäck auch noch zahlen muss, ist ungerecht dazu. — —

Unsere Reiseroute haben wir uns genau vorgezeichnet, Kundenregister, Kundenscontro nebst den notierten letztjährlichen Aufträgen der bisherigen Abnehmer — ich habe ein solches Verzeichnis stets der vollständigen Information wegen mit mir geführt — im Besitz als Legitimation die bekannte Karte und uns gegen Reiseunfall versichert.

Bei zunehmender Ausbreitung des Eisenbahnnetzes und Steigerung des Verkehrs kann durch ein unglückliches Zusammentreffen von Umständen die Zahl der Eisenbahnunfälle eine den bisherigen Durchschnitt ganz erheblich übersteigende Ziffer erreichen, wie dies das Jahr 1889 mit erschreckender Wahrheit gezeigt hat. Gegen die dadurch sich mehrende Gefahr einer Verstümmelung seines Körpers ist aber nicht jeder Reisende sicher gestellt. Einmal ist eine Eisenbahnverwaltung nicht haftpflichtig, wenn das Unglück durch höhere Gewalt, z. B. Blitz, Sturm, Überschwemmung, veranlasst worden ist, sodann aber braucht sie nach einer Reichsgerichtsentscheidung auch dann keinen Schadensersatz zu leisten, wenn durch die erlittene Verletzung die Erwerbsfähigkeit nicht beeinträchtigt worden ist, mag auch die Arbeitsfähigkeit eine Schmälerung erlitten haben. Infolgedessen wird z. B. ein Beamter, Gelehrter oder Schriftsteller, der bei einem Eisenbahnunglück einen Arm oder ein Bein verloren, nichts erhalten, weil sein Er-

werb dadurch direkt nicht geschmälert wird, insofern er wohl auch mit einem Arm oder Bein seine Thätigkeit fortzusetzen in der Lage sein wird. Ebenso schlimm wird es einem Rentner ergehen, er kann keine Entschädigung beanspruchen, weil er mit den Beinen nicht arbeitet und so wird angesichts obigen Präjudizes in allen ähnlichen Fällen jede Eisenbahnverwaltung es ruhig auf einen Prozess ankommen lassen, welchen sie wahrscheinlich auch gewinnt. Um vor solch' schmerzlichen Enttäuschungen bewahrt zu bleiben, ist das sicherste Mittel, sich bei einer durch Kulanz und Reellität bereits wohlbekannten Gesellschaft gegen alle Verletzungen, welche sich durch Eisenbahnunfälle ereignen können, mögen sie durch menschliche Schuld oder höhere Gewalt veranlasst sein, zu versichern. Eine Versicherung in diesem Umfange, und namentlich auch für die von den Eisenbahn-Verwaltungen nach Obigem zurückgewiesenen Personen, bietet die „Victoria zu Berlin", Allgemeine Versicherungs-Aktien-Gesellschaft, welche wir namentlich auch deshalb wärmstens empfehlen können, weil gegen eine einmalige äusserst billig gestellte Prämie eine Versicherung auf die ganze Lebenszeit möglich ist.

Neben dem bereits oben Angeführten haben wir ausserdem Geschäftskarten, Avise, Preiscourante nicht vergessen und den ersten grösseren süddeutschen Platz Frankfurt am Main erreicht; diese Geschäftsstadt par excellence ist vornehmlich geeignet, den jungen Reisenden gleich allen Bedingungen und Erfordernissen gegenüber zu stellen, welche er auf der Reise erfüllen muss.

Die Frankfurt in nächster Nähe umschliessenden mittleren aber ausserordentlich industriereichen Städte sind zum Teil mittelst Abstecher zu erledigen, sodass es für Frankfurt zweckmässig erscheint, mit dem Hôtelier für einen längeren Aufenthalt billigere Preise zu vereinbaren, (indess ausschliesslich Mittag- und Abendessen); angenehm ist das den Herren hier und da nicht, aber wir kommen mit der goldenen Rücksichtslosigkeit weiter. Die für diese Stadt zu empfehlenden Hôtels sind: Hôtel Drexel, Landsberg, Pariser Hof, Union, Jacobi, Brüsseler Hof; sämtlich im Mittelpunkt des geschäftlichen Verkehrs liegend. Die Kaserne: Frankfurter Hof meide ich, ebenso die exclusiven und theueren Häuser, wie Schwan, englischer Hof etc.; wer mit geringem Gepäck reist, mag in einem der am neuen imposanten Bahn-

hofe liegenden neuerbauten Hôtels mit Restaurants bleiben, aber grössere Musterkoffer verlangen doch den Aufenthalt im Innern der Stadt; kein Hôtelomnibus ist am Bahnhof, man muss die Gepäckdroschken benutzen, und es ist zu empfehlen, den zu zahlenden Preis mit dem Kutscher vor Antritt der Fahrt festzustellen oder dieselbe im Hôtel bezahlen zu lassen. Die Städte, welche die frühere freie Reichsstadt umgeben, geben durch täglich aus letzterer kommende Menschenströme dieser ein wahrhaft grossstädtisches Gepräge und — ausgenommen München — hat keine Stadt des Südens und Nordens — ausschliesslich Hamburg, Berlin und Breslau — einen solchen Verkehr und flottes geschäftliches Treiben aufzuweisen; das weiss der Frankfurter und er ist stolz auf seine Vaterstadt und deren Reichtum.

Wir sind entschlossen, sämtliche Plätze der Umgebung durch Abstecher zu besuchen, es wird Geld und auch Zeit gespart; dazu gehören Offenbach (Galanteriewaaren(leder)-fabrikation); Hanau (Goldwaaren); Höchst (Farben); Homburg v. d. Höhe (Bad); und als bedeutendere Wiesbaden (Bad), Mainz (Möbel und Wein), Darmstadt (Hof und Residenz); wie man sieht, wohl so ziemlich alles vertreten und der Reisende hat hier das ausgedehnteste Operationsfeld, sich zu erproben und kann seine Thätigkeit im ganzen Süden wie hier einrichten. Frankfurt selbst ist nicht von hervorragend industrieller Bedeutung, wohl hat es als Zwischenhandels- und Börsenplatz einen Weltruf (und sein Äpfelwein ist ein angenehmes Getränk). Die geschäftliche Thätigkeit des Reisenden ist ja im Grunde täglich und in der Nacht dieselbe, indes so abwechslungsreich, dass bei einigermassen befriedigenden Erfolgen eine Ermüdung nicht eintreten kann.

Es ist zunächst von grossem Vorteil, am Morgen in möglichster Frühe das Bett zu verlassen, um vor dem Besuch der Kundschaft eine Stunde für sich zu haben; am zweckmässigsten ist diese mit Zeitungslekture auszufüllen, damit man nachher unterrichtet ist, erzählen kann, denn der Reisende soll Neuigkeiten mitbringen; ich sprach weiter oben unter „Hôtelpersonal“ vom alten Hausknecht; diesen ziehe ich mir bei meiner Ankunft zur Auskunft heran, um meinerseits über letzte Stadtvorfälle belehrt zu sein. Dann wäre nochmals die örtliche Kundenliste durchzugehen, deren für jetzt fällige oder verfallenen Rechnungen anzustreichen etc.

Ist man unbekannt am Platz, nehme man sofort einen Kommissionair oder Dienstmann, welcher gegen zu vereinbarendes Entgelt die Begleitung zur Kundschaft in einer grösseren Stadt übernimmt und event. das Musterpacket oder kleineren Musterkoffer trägt; was dieser an Lohn erhält, wird doppelt an Zeit eingeholt. Kollegen, welche Platz und Kunden und deren Wohnungen kennen, können die Sache bequemer anfassen, sie machen angenehme, durch Freude, Launen und Ärger unterbrochene Spaziergänge; Reisende, welche eine sog. Entdeckungstour machen, vom Platz und Kundschaft gar nichts wissen, haben am schärfsten aufzupassen, dafür ist aber nach erzielten Erfolgen auch die Genugthuung eine wohlthuende.

Es ist eingerissen, dass man vor 9 Uhr morgens keine Besuche im allgemeinen macht, zumal als ein bis dahin der Kundschaft Unbekannter; ich meinerseits durchbreche oft genug, vorzugsweise im Sommer, auch bei Unbekannten, diese Schranke, häufig ist man gerade in früher Morgenstunde am angenehmsten; so zu verfahren, muss man natürlich dem persönlichen Ermessen anheimstellen.

Fahre man bis zur Mittagsstunde fort, Besuche zu machen und mit Mustern da, wo verlangt, zu arbeiten, vermeide unter allen Umständen den sonst so beliebten Frühschoppen; er schläfert ein, nimmt den Appetit, und in angenehmer Gesellschaft kostbare Zeit weg; man kann, verlangt es der Magen, zur Frühstückszeit ja auch in Begleitung des Kommissionärs einen kleinen Imbis rasch auf der Route nehmen; bei mir tritt dieses Bedürfnis, sofern ich gute Nachtruhe hatte und das erste Frühstück mit Behagen verzehren konnte, nicht ein.

Ist man zur Mittagsstunde nicht in der Nähe seines Hôtels, so esse man da, wo man sich gerade befindet; (das trifft natürlich nur für grössere Städte der weiten Wege halber zu); Restaurationen sind an allen Ecken und Kanten und schliesslich spart man bei diesem zufälligen Verfahren noch Geld; ich umgehe noch aus Magengründen die Table d'hôte; man lässt das viele Essen nicht und das ist unbequem für den Rest des Tages.

Die Nachmittagsstunden zeitigen nicht die erschöpfenden Resultate wie der Morgen; jedermann hat fast eine andere Tischzeit, wenn auch im Grossen und Ganzen im Süden die Zeit von 12—2 Uhr dazu angesetzt ist; die

Kundschaft wird unregelmässig angetroffen, geht spazieren, hat gesellschaftliche Verpflichtungen zu erfüllen oder lehnt gar in diesen Stunden den Empfang von Reisenden überhaupt ab. Die englische Geschäftszeit ist die beste, von morgens 9 Uhr bis nachmittags 4, 5 oder 6 Uhr sind alle Offerten genehm, dann vollständiger Schluss und das ist von grossem Wert, denn in dieser ununterbrochenen Zeit lässt sich viel beschicken. Engros- und Fabrikgeschäfte im Süden lehnen sich bereits mehr an diese Einrichtung, Détailgeschäfte können das ja ihrer clientèle wegen nicht.

Die Plakate: Reisende oder Agenten werden nur in der und der Zeit empfangen, lasse ich vollständig unbeachtet; am gleichen Platze wohnenden Agenten sind derartige Zumutungen zu stellen, aber nicht den Reisenden; die Chefs können in vielen Fällen dankbar sein, wenn sie von hervorragenden Häusern besucht werden, deren Vertreter derartige Bestimmungen vollständig ignorieren.

Machte mich ein Chef in etwas fragender Form auf ein solches Plakat aufmerksam, ob ich es denn nicht gelesen habe, habe ich die ganz passende Erwiderung: ich wohne nicht am Platze und bin leider nicht in der Lage, die Eisenbahndirektionen so zu beeinflussen, dass sie den und den Zug Ihretwegen erst um die und die Zeit laufen lässt, einen Sonderzug kann ich mir nicht nehmen.

Das schlägt gewöhnlich durch; hat man aber gar die höchst unpassende Einrichtung, den Reisenden im Vorzimmer zu nötigen, auf einem gedruckten Formular anzugeben, wen er vertritt, was er anbietet und in welchem Hôtel er wohnt und wie sein Name, eine Herbeorderung mit Mustern dürfte event. erfolgen, so lehne ich diese Aufforderung fast brutal ab; ich sei nicht an den Platz gekommen, schriftliche Offerten zu machen, das könne man von unserem Komptoir aus für 3 oder 10 Pfg. länger und damit ausführlicher besorgen. Fast gewaltsam habe ich mir schon in solchen Fällen den Weg zum Chef oder dessen Rayonchef gebahnt mit der für solchen Anlass klassischen Unterstellung: sagen Sie mal, Herr so und so, Ihr Commis verweigert mir den Zutritt zu Ihnen, instruieren Sie doch den jungen Mann, dass er Weltreisende nicht von der Thätigkeit abhält, man sollte doch denken, dass er schon etwas Menschenkenntnis hat und ich wundere mich darüber, dass zwei solch bedeutende Häuser wie das Ihrige und das unsrige noch nicht zusammen arbeiten.

Die Wirkung ist gewöhnlich eine verblüffende und ich komme zum gewünschten Ziele; allerdings bin ich auch schon, hatte ich einen schneidigen Herrn mir gegenüber, derb abgewiesen, aber das hindert mich nicht, im Nebenhause unter gleichen Verhältnissen auf gleiche Weise zu verfahren.

Es ist ja wohl dabei zu bedenken, dass den Chefs der täglich mehr oder weniger anhaltende Besuch von Reisenden, von denen jeder doch für sich einige Zeit beansprucht, lästig fallen muss, aber fällt er dem Chef lästig, so ist das ganz seine eigene Schuld. Es giebt Mittel genug, eine unliebsame Offerte und deren Vertreter mit kurzen, unter Umständen groben Worten abzuweisen, das ist Sache des Chefs; ihm hier Anleitungen zu geben, liegt nicht in meinem und in dem Interesse meiner Kollegen, und mögen mir letztere dankbar sein, wenn ich das hier unterlasse; ich meinerseits will jeden Reisenden prompt los werden.

Im allgemeinen vermeide man bei der üblichen Vorstellung die namentlich jüngeren Reisenden eigene Art der umständlichen Namensnennung: mein Name ist so und so, ich vertrete oder komme für die Firma so und so.

Das ist zu lang; sage man einfach, ich komme von Köln, Aachen, Berlin, wir fabrizieren das und das, interessiert Sie das? Bei eingeführten Firmen genügt ja bei der alten Kundschaft blosse Nennung der Firma; der Name eines neuen Reisenden ist ja zunächst ganz ohne Wert.

Hüte man sich aber, wenn unbekannt, eine Vorstellung zu unternehmen, wenn ein Kollege mit Musterkoffern bei einem Abnehmer beschäftigt ist; thut man das doch, so hat man grösstenteils eine Ablehnung in der Tasche, ganz abgesehen von der Taktlosigkeit, den arbeitenden Reisenden in seiner Thätigkeit zu stören; denke man sich in gleiche Lage. Ich pflege derartig verfahrenden Herren kurz in die Rede zu fallen: Sehen Sie denn nicht, dass ich beschäftigt bin.

Auch verweigere ich in den weitaus meisten Fällen Nennung meines Namens oder Firma mir unbekanntem Personal gegenüber; eine Anmeldung mittelst Karte durch dieses bei dem Chef verläuft — das ist die Regel — im Sande; ich komme lieber sechsmal wieder, bis ich den Chef im Büreau oder in dem Laden antreffe, denn, um lediglich gesehen zu werden, mache ich keine Reise.

Wenn es irgend zu erzielen ist, so empfehle ich dem Reisenden, in einer grösseren Stadt den ersten Tag des Aufenthalts nur zu Besuchen zu verwenden und sich für die folgenden Tage mit den vielleicht umfangreichen Musterkoffern bestellen zu lassen; durchzuführen ist das ja nicht immer, aber es ist stets wieder zu versuchen, und ein Vorteil liegt immer in diesem Verfahren. Ich habe es weiter nie für angezeigt gehalten, mit einem ominösen schwarzen Wachstuchpacket über die Strasse zu gehen in dem Gedankengange, es ist nicht nötig, dass die Kundschaft schon von ferne sieht, dass da wieder ein Reisender kommt; nehme man starkes Papier, wenn es auch noch so oft erneuert werden muss.

Bei Aufnahme einer Bestellung verfahre ich so genau, praktisch und sauber, dass ich nachträglich nur die rasche Abschrift für die Heimat zu machen habe, auch schreibe ich mir auf der Strasse sofort nach meinem Besuche das in mein Register, was der Kunde dieses Mal gesagt hat, aber stenographisch, um nach Kräften nicht berufenen Augen einen Einblick in meine kleinen Geheimnisse zu verwehren, denn das Buch kann ja auch mal aus Versehen bei einem Kunden liegen bleiben und wenn dieser dann Stenographie versteht, so könnten fatale Zwischenfälle eintreten.

Eine Kopie der Bestellung mit genauester Präzision gebe ich jedem Kunden, wenn auch nicht gleich nach der Bestellung, jedoch im Laufe des Tages oder ich lasse nachträglich solche vom Hause senden; im Geschäfte des Bestellers halte ich mich selten oder nie dabei auf.

Am Schlusse des Tages schreibe ich die erhaltenen Ordres in bester Korrektheit ab, wenn ich solche auch erst nach Hinzukommen anderer fortschicke, aber die Arbeitslast verringert sich doch für die regelmässige wöchentlich mehrmalige umfangreiche Korrespondenz; am besten ist es, das schon möglichst am Tage zu thun, denn man hat manche Viertelstunde frei, in welcher man auf den einen oder anderen Kunden zu warten hat; hier ist der Grundsatz der rechte: nicht nur à jour, sondern à minute.

Dann addiere ich täglich die verkauften Beträge, um zu wissen, wieviel ich erzielte, was ich bei Tantième, Provision extra verdiente oder welchen Prozentsatz vom Umsatze meine Reisespesen betragen; daraus lassen sich dann — wenn günstig — angenehme Rechte herleiten.

A propos Reisespesen: ich habe stets darauf gehalten, einen festen täglichen Satz zu haben; man ist allen Einwänden enthoben im Gegensatz zu einem Spesengebrauch à la Discretion; die eine oder andere kleine Anschaffung unterliegt nicht dem Skrupel, gehört das auch wohl mit zu den Spesen und ist die nötige Ausgabe diesem Gelde zu entnehmen erlaubt; auch Vergleiche mit anderen Reisenden desselben Geschäfts fallen weg, wenn diese in einer vielleicht billigeren Gegend weniger Geld bebraucht haben sollten.

Der Abend auf der Reise bringt die mannigfaltigste Abwechselung; ehe man sich der Erholung oder dem Vergnügen überlässt, erledige man vor allem die nötige Korrespondenz. Ich übersende täglich Abends meine Aufträge, während ich am Sonntag meinen Reisebericht mache.

Es ist von ausserordentlicher Wichtigkeit, die sämtlichen Briefe seines Hauses in bester Sauberkeit der Reihenfolge nach aufzubewahren und einzukleben, sie können von grossem Wert bei Bemühung um eine andere Stellung sein, wenn das vertretene Haus aus irgend welchen Gründen, sei es Konkurrenzneid oder anderes, eine gute Referenz ablehnt; ausserdem wird heute häufig von einem Reisenden vor Engagement verlangt, Nachweise über seine bisherigen Reiseerfolge, was den Umsatz anlangt, zu erbringen; desshalb ist es gut, in dem wöchentlichen Reiseberichte an das Haus die verkauften Summen zu verzeichnen und sich das im nächsten Schreiben seitens der Firma ordnungsgemäss bestätigen zu lassen.

Es sind Avise fortzuschicken oder vertrauliche Briefe an die Kundschaft zu schreiben, dass man kommt und aus alter Freundschaft bittet, doch etwas an Aufträgen zurückzubehalten, bis man dort ist; Privatkorrespondenz wird von mir, wenn nicht dringend, immer am Sonntag erledigt, um mit Ruhe und Behaglichkeit an die Familie oder Verwandte denken zu können.

Ferner spare ich mir auch eine wirkliche Erholung oder den Besuch eines guten Theaters, Konzerts oder sonstiger günstiger Anregungen für den Sonntag auf, um in keiner Weise Wochentags gehindert zu sein, frühzeitig das Bett aufzusuchen. —

Will man am anderen Morgen reisen, so ist es gut, die nötigen Vorarbeiten für den nächsten Platz noch zu machen.

Nachsehen der neuen Kundschaft, der dortigen Hôtels, die beste Verbindung — Hendschels Kursbuch in der Zwei-Mark-Ausgabe ist stets bei sich zu führen; — sich am Abend jedenfalls die Rechnung des zu verlassenden Hôtels vorlegen zu lassen, um etwaige Irrtümer zu re-

geln, die Höhe der zu gebenden Trinkgelder zu bestimmen etc.

Hat man nun aber den Rest des Abends ganz für sich, so nutze man ihn in bester Weise aus; ich meinerseits verlasse stets das Hôtel, um Umschau in der Stadt zu halten; mein Abendbrod verzehre ich in einem guten Restaurant bei möglichst bestem bayerischem Bier, nehme dabei die Abendblätter vor und setze mich da, wo es angeht, mit an den Stammtisch — das geht bei meiner ausgedehnten Bekanntschaft — um in leichter Konversation zu „kannegiessern“. Für jüngere Reisende ist es belehrend, die Eigentümlichkeiten der Stadt kennen zu lernen; Gelegenheit dazu findet er auf Spaziergängen und in grossen, stark besuchten öffentlichen Lokalen, für welche er sein Reisebuch — ich empfehle Bädeker, Meyer, und für den Norden auch Grieben — zu Rate ziehen mag.

Auch dahin, wo das Volksleben pulsiert, soll er seine Schritte lenken, so in Bayern nach den Bierkellern; im Norden in die grossen Bierlokale, wo die bürgerliche Gesellschaft Konzerte oder Vorträge anhört; man meide aber die sog. Tingel-Tangel, um jedem Versuch eines Verführens zu entgehen. Leider sind in solchen Lokalen jüngere Reisende genug anzutreffen, sie spielen dort eine gewisse Rolle, die Gesundheit, der Geldbeutel und das Ansehen leiden aber.

In Frankfurt suche man Abends auch eine Äpfelweinstube auf in der kleinen Bockenheimergasse oder gehe nach der Vorstadt Sachsenhausen; hier sitzt der echte Frankfurter Bürger, trinkt dieses Verdauung befördernde, anregende und dabei billige ($^1/_2$ Liter 12 Pfg.) Nass und politisiert; so hat jede Stadt seine Eigentümlichkeit und in den meisten Fällen giebt das Reisebuch darüber Aufschluss.

Am geeignetsten ist es jedoch, wenn man den Abend in Gesellschaft eines Kunden verbringt; man erfährt mancherlei, lernt von dessen Erfahrung und wird mit ihm angenehm bekannt, was dem Geschäftsinteresse nur förderlich sein kann, während der zielbewusste Reisende denkt, dereinst würde dieser Herr auch zu seinen eigenen Kunden gehören, wenn er erst selbst Chef geworden sei; ein solches Verfahren ist klug und bringt Gewinn.

Vor allen Dingen gehe man aber, wenn man nicht reist, frühzeitig zu Bett, um am andern Morgen frisch zu sein und mit frohem Mut den Kampf um die Spesen wieder

aufnehmen zu können; nichts ist behaglicher, als gründlich ausgeschlafen zu haben, um dann das erste Frühstück bei der Morgenzeitung zu sich zu nehmen. . . .

Das opulente Leben in den Hôtels umgehe ich da, wo es irgend zu ermöglichen ist (Sonntags benutze ich wohl die Table d'hôte) und suche aus diesen Gründen bei Abstechern nie ein Hôtel auf. Ich wohne, wie man ja scherzweise sagt, „bahnlagernd"; an der Bahn steht mein Musterkoffer, Leute zur Beförderung desselben sind stets zur Hand, auch besorgt das jeder Hôtelhausknecht gern, wenn man auch nicht in „seinem" Hause wohnt.

Ich rate das jedem Reisenden an, denn es ist bis zur persönlichen Erregtheit unangenehm und sehr kostspielig, stets mit ganzem Gepäck zum Hôtel an kleineren Plätzen zu fahren, um vielleicht in derselben Form und mit gleichen Kosten nach einigen Stunden weiter zu reisen; die Anzahl der Kunden ist eine kleinere und die Geschäftschancen zuweilen so gering, dass man, wie der Ausdruck lautet, als „Schneider" den Ort verlassen muss, ohne also das Geringste verkauft zu haben; das ist fatal und der Trost auf die Zukunft ist nur ganz harmlosen Gemütern eigen. Ist an solchen Orten der Bahnhof sehr weit von der Stadt entfernt, so kann man ja mit dem Koffer in das Hôtel fahren, ohne sich ein Zimmer geben zu lassen; bei solchen Abstechern ist auch die Einrichtung der Retourbillets auszunutzen.

An derartigen mittleren Plätzen hat man die beste Gelegenheit, die verschiedensten „Sorten" von Reisenden zu beobachten. Die grosse Mehrzahl ist in einem Hôtel zu finden, während ein anderes im Ort fast keinen zu sehen bekommt; das ist häufig eine sonderbare Erscheinung; letzteres ist vielleicht besser geleitet als ersteres, und doch „hockt" alles hier.

Da kann man denn wahrhaft „widerliche Bengel" sehen mit ihren grossen schwarzen Wachstuchpacketen, welche sie selbst tragen, denn ihr Spesensatz duldet keine Ausgabe für einen Träger; bei der Kundschaft unterthänig höflichst aber aufdringlich, in den Hôtels lärmend, bramarbasierend, von oben herab, und es ist erstaunlich, was diese Leute alles schon verkauft, gesehen und gehört haben.

Es muss nicht viel sein, denn ihr Auftreten widerspricht dem „Vielen". Dieser Teil der Geschäftsreisenden hat den grössten Anteil an dem Urteil des Publikums über Commis

voyageurs. Der wirklich gebildete Reisende will nichts mit diesen zu thun haben, und es ist ihm peinlich, mit solchen „dummen Jungen“ in ein und demselben Hôtel zusammen sein zu müssen.

Geradezu ekelhaft kann diese Gesellschaft werden, wenn sie anfängt, mit ihren Reiseerlebnissen und ihrem Glück bei Damen zu renommieren. Diese Dorfreisenden, deren Weltkenntnisse sich auf eine Provinz gewöhnlich nur erstrecken, nehmen sich Dinge heraus, welche Abscheu erregen und glaubte man ihren Worten, so kennen sie und wissen sie alles; es ist bejammernswert; man will sich auch mit ihnen nicht einlassen, um sie zu belehren. Ändern sie sich über kurz oder lang nicht, so vermehren sie die Zahl der „versoffenen und verlotterten“ Reisenden; ich warne meine jungen strebsamen Freunde, sich mit solchen Gesellen einzulassen.

Der bescheidene sympatische Reisende dagegen ist an solchen kleinen Plätzen, wo man rechte Zeit hat, im Hôtel sowohl wie in der Kundschaft sehr willkommen; er bringt neues aus der Welt mit; man weiss beinahe genau den Tag, wo er kommen muss, sein Auftrag ist ihm sicher und das Geld für die alte Schuld liegt bereit etc.; er bringt Grüsse vom Hause, ihm werden solche für den nächsten Brief aufgetragen, er wird zum Essen und Ausgehen eingeladen. Das sind Annehmlichkeiten und dieser Reisende „verlottert“ nie; später reist er für eigene Rechnung und fundiert sich nach und nach.

Man frage nur die älteren Reisenden, die einzelne Provinzen ein Vierteljahrhundert lang besucht haben, wie sie mit ihrer Kundschaft verwachsen sind und welche bedeutende Erfahrung sie haben; so den alten, ewig jungen Kugelmann in Hannover, dessen Domaine Schleswig-Holstein war und ist. Diese Herren erzählen auch gern von der guten alten Zeit, wo sie hoch zu Ross ihre Touren machten, den Muster- und Pistolenkoffer im Sattel. Da erhielten sie auch Quartier bei ihren Kunden, wurden zu Kindtaufen und Hochzeiten eingeladen, die Kundschaft war Freundschaft; die Zeit wurde nicht peinlich abgemessen, das Reisen war billig, die Konkurrenz klein, das Geschäft wurde auf jeden Fall gemacht.

Heute ist das anders und wenn wir erst aus der Zeit des Dampfes heraus sein werden, und, im Luftschiffe sitzend, den Kunden gleich in das Komptoir oder in den Laden segeln können, so wird die Konkurrenzjagd noch um ein

ganz Bedeutendes zunehmen. Ich meinerseits glaube an diesen Fortschritt, dann werden wir erzählen können, wie unendlich angenehm, langsam und gemütlich wir in den guten alten Zeiten mit den Eisenbahnen gefahren sind. Dann braucht auch der freche Reisende nicht mehr körperlich „hinausgeworfen“ zu werden, ein unsichtbarer Druck an seinem Luftschiffe und er fliegt mit seinem ganzen „Klimbim“, Wortgerassel und schlechten Manieren zum geöffneten Fenster hinaus; jegliche Erwiderung ist ihm abgeschnitten, denn er muss sofort aufpassen, dass er auf seiner Luftroute nicht mit einem Konkurrenten zusammenfährt.

Diese Einrichtung würde vielen Reisenden unangenehm sein; die Reisespesen würden sehr gekürzt werden können, denn das Luftschiff muss so konstruiert werden, dass abends ein Schlafraum hergestellt werden kann; alle Hôtelspesen sind also überflüssig; Essen und Trinken erledigt man in den Restaurants, ganz Sparsame führen Mundvorrat stets mit sich, die Eisenbahnen kann man gänzlich ignorieren, denn sie befördern nur noch Vieh und Güter.

Doch das sind Utopieen, treten wir in das reale Leben wieder ein.

Auch in kleinen Orten soll der Reisende sich nach Erhalt einer Ordre jedesmal noch erkundigen, ob der Auftraggeber „gut“ ist, wie das kaufmännisch kurz ausgedrückt wird; auch bei früheren Abnehmern ist das nötig, denn die Verhältnisse ändern sich häufig rasch. Seine Erkundigung ist ja allein nicht ausreichend, aber sie ergänzt diejenige, welche seitens des Hauses, welches er vertritt, eingezogen wird und der Bericht des Reisenden ist bei Zweifeln hier und da ausschlaggebend.

Gerade dieser Punkt ist einer der wichtigsten in der Erfüllung der Pflichten auf der Reise; es ist durchaus notwendig, vor dem Besuche beim Abnehmer sich über die Bonität desselben zu informieren; tritt nach Aufnahme einer Ordre der Fall ein, dass solche nicht effektuiert werden kann aus Gründen, welche in der „Faulheit“ des neuen Kunden liegen, so ist auch die Zeit, welche zur Aufnahme des Auftrages nötig war, unnütz geopfert.

Mittel und Wege, sich genügend zu erkundigen, findet ein gewiegter Reisender rasch; an kleineren Orten weiss der Hôtelier viel, auch der alte Hausknecht desselben; ein Barbier ist auch eine lebendige Zeitung; am besten ist es aber,

sich von dem neuen Kunden selbst seine Referenzen über dessen Zahlungsfähigkeit bei seinen anderen Lieferanten geben zu lassen; ist das aus Gründen konventioneller Richtung nicht thunlich, so mag solches das Haus daheim schriftlich verlangen und dann handeln. Es ist auch möglich, den Herrn am Ort herauszufinden, welcher renommierte Auskunftshäuser wie Lesser & Liman oder Schimmelpfeng bedient; besuche man dann diesen, eine mündliche Auskunft kostet ja in der Regel nicht viel. Ist ein verlässliches Auskunftsbureau am Platz, so ist man ja aus allen Nöten heraus; aber ich betone ganz besonders das Wort „verlässlich", denn es giebt manche heruntergekommene kaufmännische Existenzen, welche als letztes Mittel ein Auskunftsbureau errichten, möglicherweise — es giebt Prozesse in dieser Art genug — ihre Mitbürger aus persönlichen Gründen bei Informationserteilung versteckt zu schädigen suchen, und damit ist keinem Teile gedient.

Die obengenannten Institute sind führend, aber es giebt in grösseren Städten weitere sehr vertrauenswerte, welche jeweils leicht zu erfahren sind. Schreibe der Reisende möglichst die erhaltene Auskunft wörtlich seinem Hause, füge seine persönliche Ansicht bei, dann hat er zu seinem Teile seine Pflicht erfüllt.

Bei allen Zahlungen, welche nicht in baarem Gelde erfolgen, acceptiere er unter Vorbehalt; so vornehmlich bei Wechseln, Accepten oder Coupons, welch letztere er mit Namen des Gebers versehen muss. Er entledige sich sofort grösserer Summen durch Übersendung an sein Haus, denn nichts ist zweckmässiger, als nur das nötige Reisegeld etwa für die nächsten 14 Tage oder drei Wochen bei sich zu führen; ein etwaiger Verlust ist dann nicht erheblich.

Für alle übrigen Vorkommnisse bei dem Verkauf, als Nachlassen im Preise, Eingehen von ganz bestimmten Lieferungsbedingungen etc., bei Zahlungen was Kursdifferenz und Wert der einzelnen Stücke betrifft, sind im allgemeinen keine Verhaltungsmassregeln zu geben, es sind das Episoden für sich und die Einsicht der Reisenden und Geschäftslage der betreffenden Branche muss da das Handeln allein bestimmen.

Eine grössere einkassierte Summe Geld ist sofort unter Vorzählung und Quittung dem Hôtelier zu übergeben, wenn Zeit und Umstände es nicht gestatten, eine sofortige Über-

sendung vorzunehmen; es sind in der letzten Zeit wieder soviel Diebstähle in den Hôtels vorgekommen, dass man gerade für die Nacht nicht vorsichtig genug verfahren kann.

Im Kaiserhof in Berlin wurde endlich ein Hochstapler entdeckt, der sich, angethan mit schwarzen seidenen Trikots, nachts in die Fremdenzimmer schlich und dort seinem Räuberhandwerk oblag; ein anderer wurde in einem Kleiderschranke versteckt gefunden. Unter den Betten fand man schon sehr oft derartige Menschen und von Beruhigung ist es, vor dem Schlafengehen das ganze Hôtelzimmer durchzusuchen, ob nichts Verdächtiges vorhanden; bei Anweisung eines Zimmers sehe ich auch noch besonders darauf, dass solches nicht ganz in der Nähe der Treppe ist und möglichst weit vom Closet liegt; die Gründe für die erstere Massnahme sind in dem Geräusch, welches oft auch nachts auf den Treppen ist, zu suchen; für letztere bedarf es keiner Erwähnung!

Mein Gepäck wird von mir stets am Morgen vor dem Ausgehen vollständig reisefertig gemacht, denn eine sofortige Abreise tritt häufig ein und entsteht durch ein solches Handeln keine unnütze Verzögerung. Es ist nicht zu glauben, wie die Sachen bei manchen Reisenden auf dem Zimmer durcheinander umherliegen, sogar der Koffer steht offen und so die Zimmermädchen und Kellner herausfordert, neugierig wie sie sind, alles durchzustöbern. Man sollte das Zimmer nicht verlassen, ohne alles gehörig verschlossen zu haben.

Die letzte, aber ja selbstverständlichste und hauptsächlichste Pflicht ist es, Geschäfte zu machen; das gelingt, wenn alle von mir genannten Vorarbeiten und anderen Pflichten erfüllt werden können oder erfüllt worden sind.

Durch das Einhalten der von mir empfohlenen Tages- und Nachtordnung ist die Folge, Geschäfte zu machen, leicht herzuleiten, kommt weiter Laune und im Laufe der Jahre Erfahrung, und schliesslich ein unbezahlbares „dickes Fell“ hinzu, so ist der Reisende fix und fertig und es ist ihm zu garantieren, dass er bei einer dazu gehörigen Thätigkeit und einiger Leistungsfähigkeit seines Hauses unter allen Umständen ein befriedigendes Geschäft macht.

Die gute Laune ist in erster Linie bei der Kundschaft herauszukehren; hat man auch Tage lang ohne Erfolg gereist und gearbeitet, so muss der besuchte Abnehmer nach einem Blick auf das Aussehen des Reisenden doch glauben,

dass der Reisende geschäftlich ja recht zufrieden zu sein scheint, er lässt sich in diesem Glauben leichter animieren, zu kaufen, glaubt auch den riesigen Ordres kein Erstaunen entgegen setzen zu sollen, welche der Reisende aus Renommage in sein Ordrebuch geschrieben hat, denn: mundus vult decipi.

Leicht ist es nicht für den Reisenden, 30 Besuche zu machen, ohne einen Auftrag zu erhalten, aber es ist doch von ihm zu verlangen, die einunddreissigste Offerte mit der Betonung seiner Leistungsfähigkeit und einer solchen Überzeugung zu machen, als habe er allen 30 vorher besuchten Herren verkauft; aber dazu gehört Ausdauer. Der ältere Reisende hat sich diese Eigenschaft nach und nach unbewusst angeeignet, und der junge Reisende wird sie dann erlangen, wenn er trotz aller Widerwärtigkeiten, Abweisungen und Grobheiten das Vertrauen zu seinem Hause nicht verliert. Kaufen ist leicht, verkaufen schwer.

Über die Kundschaft ausführlich hier zu sprechen, gehört nicht in den Rahmen dieses Buches; ich könnte und müsste sonst so ungefähr alle Stände aufzählen und das geht nicht; ich habe zwei gründliche Merkmale, welche in der Regel durchaus zutreffen: die überaus freundlichen Kunden können nicht zahlen; die groben und gröberen sind gut oder gar fein, fein, während diejenigen, welche am allergröbsten sind, am allerfaulsten sind. Das sind weise Merkmale, wer sich darnach richtet, fährt im allgemeinen gut und richtig.

Alle angeführten Winke und Verhaltungsregeln treffen für ganz Deutschland und den grössten Teil des Auslandes zu und weise ich nur nochmals darauf hin, dass man in jedem Hôtel vor Benutzung eines Zimmers nach dem Preise desselben einschliesslich Bedienung und Beleuchtung fragen, ebenso bei längerem Aufenthalte Pensionspreise, je nach Geschmack, vereinbaren sollte.

Hinsichtlich der Verausgabung von Trinkgeldern verfahre man wie ich, man ist dann nicht lumpig aber sparsam, denn ich gehe von dem Satze aus, anderer Leute Personal ernähre ich nicht.

Die Kellner, die Zimmermädchen des Hôtels erhalten nichts; der Portier etwas — eine ganze Kleinigkeit — wenn er mir Briefe gegeben, den Schlüssel abgenommen oder Bestellungen an mich hat ausrichten müssen; der Hausknecht wird von mir verhältnismässig entlohnt; für Stiefelreinigen

rechne ich pro Tag 20 Pfg. (meine Kleider reinigt er nicht, denn solche werden nur durch die vielleicht scharfen Bürsten ruiniert); für Koffertransporte zahle ich ausserdem angemessen, kein fester Satz ist für mich bestimmend; einmaliger Transport 30—50 Pfg., viermaliger 1 Mark, sechsmaliger und mehr 2 Mark. Erhält der Mann von mir beispielsweise nach sechstägigem Aufenthalt alles in allem 2 Mark, so ist er sehr zufrieden, denn man wolle berücksichtigen, der Tourist ist im allgemeinen noch viel, viel zäher und das ist erklärlich, denn dieser giebt nur Geld aus, macht keine Geschäfte, während wir Geschäfte machen und Einnahmen haben.

Frage man nur die Hôtelbediensteten, welche Reisende ihnen im ganzen am liebsten sind; man wird hören, die besseren Geschäftsreisenden, nicht allein desshalb, weil sie angemessen alles vergüten, sondern sie haben auch auf anderer Seite im Verhältnis die geringsten Bedürfnisse, zu deren Befriedigung wir da sind und deren die Touristen in ungezählter Menge uns zur Erledigung aufbürden. Allerdings lieben die Herren Angestellten, so namentlich Portier, Hausknecht und Oberkellner diejenigen Reisenden, welche mit Kurieren durch die Welt streifen, auch, denn diese Art führt grosse Börsen mit sich.

Der Trinkgelderunfug blüht nun aber nicht allein in den Hôtels und Restaurationen, seine Fänger erstreckt er noch auf allerhand andere Gebiete; im Inlande verhältnismässig weniger wie im Auslande. Österreich und Italien sind neben der Türkei und den Donauländern die Staaten, wo beinahe keiner der unabhängigen Menschen ein Trinkgeld verschmäht; auf den Eisenbahnen dieser Länder sichert man sich durch Herausgabe eines verhältnismässig kleinen Erinnerungszeichens die angenehmsten Bequemlichkeiten; ein Berliner Droschkenkutscher oder Wiener Fiaker lehnt die Annahme eines solchen bekanntlich auch nicht ab; Geldbriefträger — diese wissen, dass sie zu den angenehmsten Erscheinungen zählen — sind gleiche Behandlung gewohnt; in Italien, Schweiz und Österreich habe ich sogar jungen Commis oder Lehrlingen, welche mir bei dem Einpacken meiner Muster behilflich waren, eine derartige Dankbarkeit erwiesen und nirgends eine Ablehnung erfahren, aber — andere Länder, andere Sitten; ich schweifte ab.

Auf unserer weiteren süddeutschen Tour liegt im ganzen kein Grund vor, anders zu verfahren, wie in Frankfurt und

am Rhein; die materielle Existenz ist, abgesehen von Bayern, dieselbe. Schwere norddeutsche Küche wird vermieden, das Gemüse wird allein nur in Wasser gekocht — im Norden mit Fleisch zusammen — und die Speisen sind überhaupt weniger „fett“ zubereitet; der Norddeutsche gebraucht einige Zeit, um sich an diese Eigenheiten zu gewöhnen.

Die Bevölkerung in Hessen, Baden, Württemberg und Elsass ist eine im allgemeinen freundliche und zuvorkommende; am liebenswürdigsten ist der Schwabe, geschäftlich auch am verständigsten, denn Württemberg hat bekanntlich eine bedeutende ausgedehnte Industrie.

In jeder grösseren Stadt dieser genannten Länder sind gute Gasthöfe zu finden, welche neben guten billigen Landweinen offene Biere haben; wichtig ist das nicht für diese Teile des Reiches, denn der Landwein ist billig.

Für des Norddeutschen Zunge passt der offene Landwein zunächst nicht; sie ist gewohnt, den mundgerecht süss „gemachten“ zu trinken und gebraucht Läuterung des Geschmacks, um die Reinheit und Natürlichkeit des Stoffes zu beurteilen. Ist dieses Verständnis da, so kann man für billiges Geld und bei Wissen der „reinsten“ Quellen, welche in der Kundschaft leicht zu erfahren sind, einen köstlichen Tropfen geniessen; man gewöhnt sich daran, das Urteil wird von Tag zu Tag besser und richtiger und so kann man dieser Gewohnheit — ich rate unbedingt dazu — bis Syrakus getreu bleiben.

Ebenso hat die norddeutsche Zunge Schwierigkeiten bei dem Essen; die kräftigen recht gewürzten Beefsteaks fehlen, das Fleisch lässt viel zu wünschen übrig und die Gemüse schmecken nach gar nichts. Die Qualität des Fleisches ist nicht diejenige der holsteinischen Marschochsen, und Hammel- oder Kalbsbraten zu essen, ist nicht jedermanns Sache; doch auch daran nimmt man vollen Magenanteil mit der Zeit.

Überhaupt reist man billiger als im Norden; die Eisenbahnen sind preiswürdiger, die Hôtelpreise sind niedriger, so dass eine Spesendifferenz von zwanzig und mehr Prozent eintritt.

Ein angenehm berührendes Verkehren mit der Kundschaft ist leicht zu ermöglichen, nur verfalle der unbekannte norddeutsche Reisende nicht in den Berliner Dialekt; so im allgemeinen liebt man diesen nicht, hat man auch den grössten Respekt vor der Stadt Berlin.

Der Luxus ist in Süddeutschland ein weit grösserer als im Norden. Das Geld rollt leichter, wirklich teure Sachen „gehen“ in ganz anderen Quantitäten wie in Norddeutschland; es mag das auch auf Rechnung des grossen Fremdenverkehrs zu setzen sein, auch tragen ihr gut Teil die vielen Residenzen fürstlicher Personen dazu bei.

Auf süddeutschen Bahnen ist bekanntlich keine vierte Wagenklasse. Im Lokalverkehr erzeugt dies Fehlen häufig starke Überfüllung, so dass man besser thut, die zweite Klasse zu benutzen. Auf grossen Durchgangsrouten entstehen weniger Unbequemlichkeiten. Es kann hier nur empfohlen werden, die dritte Wagenklasse zu nehmen.

Die badischen Bahnen zeichnen sich durch rasche und häufige Verbindungen aus. Die württembergischen schliessen sich an, während bei den bayerischen noch recht viele Wünsche anzubringen wären, aber es scheint geradezu unmöglich, in diesem Lande in dieser Beziehung vorteilhafte Änderungen zu erzielen. Es muss das wohl am Bier liegen; ich meinerseits pflege den bayerischen Postzug „Bierzug“ zu nennen. Jedenfalls müssen die Bahnrestaurationen in diesem Lande sehr rentable sein.

NB. Die Bahnen. Es ist eine neue Bestimmung erschienen, welche den Reisenden verbietet, mehr Gepäck in die Coupés zu legen, als der Raum über dem Reisenden in den Gepäcknetzen zulässt. Damit wird endlich der Aufdringlichkeit der Reisenden, welche Berge von Gepäck unterzubringen suchen, gesteuert.

Das Elsass lässt sich in geschäftlicher Beziehung immer noch schwierig behandeln; alle Nachrichten der deutschen Zeitungen, dass die Bewohner sich nach nunmehr 20 Jahren des Anschlusses an Deutschland erfreuten und mit den Zuständen angefangen hätten, sich auszusöhnen, sind falsch; ebenso wie vor 1870 gravitiert die Bevölkerung nach Frankreich. Wohl ist das grosse deutsche Beamtenheer und das Militär, weiter die eingewanderten deutschen Elemente, Kaufleute, Gewerbetreibende etc., geeignet, in der Öffentlichkeit die französischen Neigungen nicht so offenbar dem Fremden erscheinen zu lassen, aber unter vier Augen kann man sich überzeugen, wie man dort an Frankreich und Paris hängt. Die seit 1870 herangewachsene Nation lebt der alten Tradition; deren Kindes-Kinder bringen vielleicht erst die nötige Verschiebung zu Gunsten Deutschlands. Allerdings wird dem deutschen Reisenden das Geschäft jetzt leichter als im Beginn der 70er Jahre und zwar

aus natürlichen Gründen; die Zollverhältnisse einerseits, weiter die gesteigerte deutsche Leistungsfähigkeit im letzten Zeitraum sind natürliche Gründe, doch was man nur irgend aus Paris beziehen kann, das wird fast ganz sicher daselbst gekauft und die Anzahl der französischen Reisenden im Elsass und in Lothringen ist stets noch gross genug.

In Lothringen, namentlich in Metz wo man auf die eingewanderten Deutschen nicht mit Behagen sieht, prägt sich das, neben Strassburg und Kolmar, am stärksten aus. Bei den dort seit 70 etablierten Deutschen ist die grösste Vorsicht geschäftlich geboten.

Kennt man die zu besuchende Kundschaft noch nicht, so spreche man im Elsass deutsch, in Lothringen französisch bei der Offerte, accomodiere sich aber sprachlich in jedem einzelnen Falle.

Der Rhein trennt hier eine ganz verschiedenartige Bevölkerung. Verlange man im besonderen die Bildung der rechtsrheinischen Bewohner der sog. besseren Klassen nicht im Elsass; der äussere Schliff ist da, die Eleganz und der Chic auch, aber was darüber ist, so erschien es mir, ist vom Übel. Beide Länder sind reich, sehr reich, aber zu einem wirklich guten Theater hat man es weder in Strassburg noch in Metz gebracht; bei den vorhandenen ist fast alles Stück- und Flickwerk. Doch, das kann dem Reisenden gleichgültig sein, in Baden-Baden zur Saison oder in Karlsruhe kann er sich entschädigen. Ich behandle geschäftlich Elsass-Lothringen immer noch in Gedanken so wie ein Ausland und bediene mich der deutschen Sprache nur da, wo solche Verständnis findet und gern gehört wird. Jegliches unaufgeforderte Politisieren vermeide man.

Gegen Bayern habe ich viel auf dem Herzen aber auch recht viel Sympathieen in demselben für das Land. Die Knödel und das Bier müssen auf das Mass von Elastizität von Einfluss sein, die Langsamkeit dort ist sonst nicht gut zu verstehen. Es ist keine kleine Aufgabe, sich in allen grossen und mittleren Städten rasch zu expedieren. Ausserdem hat man auch das Studium des katholischen Kalenders stark in Betracht zu ziehen. Der katholischen Feiertage sind viele und die Bedeutung derselben wird verschiedenartig geschätzt und gefeiert. So bin ich wohl 30 mal in der Bischofstadt Bamberg gewesen, entweder habe ich alle Geschäfte einer Feier wegen geschlossen gefunden, oder eine

solche war für den nächsten Tag angesagt, oder am Tage vorher gewesen. Derartige Tage verursachen dem Reisenden in allen katholischen Ländern grosse geschäftliche Hindernisse, allerdings hauptsächlich nur in mittleren und kleineren Orten, grosse und ganz grosse Städte kann man ohne erhebliche Störung besuchen, so namentlich München.

München, Isar-Athen. Diese Stadt nimmt dem Reisenden verhältnismässig die gleiche Zeit fort, wie Wien. Jeder Wunsch, hier recht schnell die Geschäfte zu erledigen, wird im Keime erstickt, nicht aus religiösen, sondern Biergründen. Es ist in München am vernünftigsten, am Bahnhofe in einem Hôtel zu wohnen; exclusiv ist der „Rheinische Hof“, zweiten doch sehr guten Ranges sind „Deutscher Kaiser“, „Hôtel Grünwald“, „de Suisse“, „Kronprinz“, auch der „Grüne Hof“.

Die Entfernung vom Bahnhof zur Stadt ist nicht bedeutend und in München sind stets so sehr viel Fremde, dass man zwecklos im Centrum von Hôtel zu Hôtel fahren kann, um möglicherweise später erst Platz in einem der zahlreichen Gasthöfe am Bahnhofe zu erhalten.

Hier wie im übrigen Bayern — ausgenommen die Pfalz, wo der Wein Lebendigkeit verleiht — sind Gutmütigkeit und Langsamkeit Schwestern; sich da hindurch zu winden, ist Sache des Reisenden; wesentliche Fingerzeige sind nicht zu geben. Man hüte sich vor dem zu starken Biergenuss, denn es schmeckt zu köstlich. Das sog. „ungespundete“ im Dirnbräu, das Sterneckerbräu, Eberlbräu oder Hofbräu sind die von den richtigen Münchener Biertrinkern bevorzugten Sorten. Im Ganzen verzehrt die Stadt jährlich 1 Million Hektoliter, bei einer Einwohnerzahl von ungefähr $^1/_4$ Million eine achtbare Leistung. Der Reisende mag nicht versäumen, die berühmten ständigen Ausstellungen, wie Glyptothek, Pinakothek u. a. zu besuchen. An Sonntagen bietet ein Ausflug nach dem Starnbergersee, Tegernsee, oder in das Oberammergau angenehme Abwechselung.

Von der in ganz Süddeutschland am meisten gelesenen und einflussreichsten Presse sind zu nennen: in wissenschaftlicher Beziehung die Münchener Allgemeine, in politischer (demokratischer) und kommerzieller Hinsicht die Frankfurter Zeitung. Allerdings sind die anderen grossen norddeutschen Blätter wie Kölnische Zeitung, Berliner Tageblatt auch genügend zu finden. Von mehr provinzieller oder

lokaler Bedeutung sind der Schwäbische Merkur (liberal), Münchener Neueste Nachrichten (auch viel in Tyrol und Steiermark vertreten), Augsburger Abendzeitung (liberal). Badische Landeszeitung (liberal) und Neue Badische Landeszeitung (freisinnig).

Für Elsass-Lothringen hat in den letzten Jahren die „Strassburger Post", ein Kind der Kölnischen Zeitung, an Bedeutung gewonnen, während im badischen und württembergischen Schwarzwald der in Oberndorf erscheinende „Schwarzwälder Bote" einen sehr grossen Leserkreis besitzt. . . .

Ehe wir in das Ausland gehen, überschreiten wir noch kurz die Mainlinie, um über Kassel und Hannover nach Berlin zu fahren. Hier wird die Menschheit kühler, aber ernster und geschäftsmässiger. Man richte sich gleich nach meinen Ratschlägen, was die Hôtels betrifft, wähle I. oder II. Ranges mit Bierrestaurant. In Kassel, Hôtel Royal am Bahnhof; Hannover, Hôtel Hartmann — allerdings ist hier Kasten's Hôtel als I. Ranges ohne Bierrestauration sehr zu empfehlen, auch schon desshalb, weil dem Personal streng untersagt ist, Trinkgeld anzunehmen — u. a. als Gasthof II. Ranges Hôtel Central u. a. In beiden Städten ist es leicht, sich zu orientieren. Gleicherweise in Braunschweig, Meyers Hôtel, Stadt Petersburg, und Magdeburg, Stadt Prag. In letzterer Stadt kann man sich auf den Berliner „Mund" schon vorteilhaft vorbereiten, denn Dialekt und Lebensweise ähneln sich in beiden Städten sehr.*)

In Berlin ist es das richtigste, nach meiner Erfahrung, in einem sog. „Hôtel garni" zu wohnen. Man nimmt nur Zimmer und event. am Morgen Kaffee. Zimmerpreis 3—4 Mark, hier und da billiger, Kaffee 75 Pfennige bis 1 Mark. Der ältere Reisende, welcher in Berlin so lebt, hat hier verhältnismässig den geringsten Spesensatz. Vorzügliche, dabei nicht teuere Restaurationen sind ja für jeden Geschmack da. Weinrestaurants, welche auch namentlich von Reisenden besucht werden, sind: Trarbach am Gensdarmenmarkt, Bloch's

*) Das so ausserordentlich industrielle Sachsen sendet bekanntlich sehr viele Reisende in die Welt und empfängt solche eingedenk dessen in zuvorkommendster Weise, wie das ja auch in der Sachsen Art liegt. Für Leipzig (Hôtel Kaiserhof, Hôtel de Russie, Palmbaum) ist zu bemerken, dass es von Vorteil ist, die Messen, stellt man nicht selbst aus, zu umgehen, d. h. nur die Oster- und Michaelismessen.

Weinstube, Mohrenstrasse, Beckerath, Leipziger Strasse u. a. Für die neuen bayerischen Bierpaläste ist hier kein Raum. Der junge Reisende kann allerdings in Berlin sehr viel Geld gebrauchen, denn der Verführungen und Verlockungen sind viele. Man thut hier am besten, abends das „Berliner Theater“ oder „Lessing-Theater“ oder ein anderes zu besuchen. Wer sich gründlich an Berliner „Kalauern“ laben oder ärgern will hat dazu die beste Gelegenheit im Theater americain in der Dresdener Strasse; es ist eine Drollerie, etwas kräftig zwar, aber sie gehört ebenso gut zu Berlin wie Castans Panoptikum.

Der Berliner versteht es, die Fremden zu verblüffen und darunter hat der junge Reisende zu leiden, schadet ihm nichts, er wird gewitzter. Ein geregelteres Mundwerk wie das eines geborenen Berliners giebt es in der deutschen Sprache nicht und es ist erstaunlich, wie er es anzuwenden versteht. Doch das ist zu bekannt, als dass ich bei dieser Erwähnung etwas Neues sagte. Gebrauche der jüngere Reisende sein ruhiges Redetalent, habe er nur Ausdauer auch diesen Leuten gegenüber und er wird doch zum Ziel gelangen.

Die grösseren Städte, welche östlich und südöstlich von Berlin liegen und zum preussischen Reiche gehören, waren nie so recht meine Lieblinge. Posen, Hôtel de Rome, Bromberg, Rio's Hôtel, Danzig, Königsberg, Deutsches Haus, Thorn, Hôtel Sanssouci, Görlitz, Hôtel Viktoria u. a. mehr. Deutsche Fabrikanten durchreisen diese Plätze im Fluge, während die Berliner Häuser dieselben als ihre Domäne betrachten können. An noch kleineren Plätzen dort oben hat man noch weniger Freude, z. B. Elbing, Marienburg, Insterburg, Tilsit, Memel etc. Aber das ist eine relative Auffassung, andere Kollegen werden wieder mit Liebe dort reisen.

Eine Ausnahme macht Breslau, Hôtel Adler, Goldene Gans. Der Grosshandel ist bedeutend, auch die Börse hat Einfluss. Einige andere schlesische Städte, wie Liegnitz u. a. sind gleichfalls lebhaft, immerhin ist die allgemeine Kaufkraft der dortigen Bevölkerung nicht mit derjenigen im Süden und Westen Deutschlands zu vergleichen.

Von grösstem Interesse für jeden deutschen Reisenden ist der Besuch des nördlichsten Deutschlands und der sich anschliessenden nordischen Länder wie Dänemark, Schweden und Norwegen.

Die Kaufleute Pommerns, Mecklenburgs, Schleswigs, Holsteins, Oldenburgs und des nördlichen Hannovers haben viel von dem Geist der Kaufleute unserer Hansastädte und es ist nicht leicht, mit Berliner Redensarten hier durchzudringen; auf anderer Seite ist aber eine einmal geschlossene Verbindung im allgemeinen von längerer Dauer. Am angenehmsten ist der Besuch Hamburgs und Bremens; hier kann man ordentlich die Zeit ausnutzen. Von morgens neun Uhr bis nachmittags fünf oder sechs Uhr, mit Unterbrechung der kurzen Börsenzeit ist Jedermann, wenn überhaupt am Platz, zu treffen.

Auch die materielle Lebensweise ist im allgemeinen eine vorzügliche; namentlich der Hamburger ist stolz auf seine Küche*) und seine guten importierten Rotweine. Von Mecklenburg und Schleswig-Holstein ist Gleiches bekannt. Die Städte Rostock (Rostocker Hof), Schwerin (Sterns Hôtel), Lübeck (Töpfers Hôtel), Stettin (Hôtel de Prusse), Kiel (Börse oder Germania) sind für grösste Fabriken besuchenswert. Hier und da auch mittlere und kleinere Städte; so Flensburg (Bahnhof's Hôtel), Schleswig (Raven's Hôtel), Sonderburg (Johannsen's Hôtel), Hadersleben (Ellisen's Hôtel u. s. w.

Von hervorragenden norddeutschen Zeitungen sind, wenn wir von den vielen Berliner Parteiblättern absehen, zu nennen: der Hamburger Correspondent (hamburgisch konservativ), neben dem Frankfurter Journal ältestes Blatt Deutschlands, die in Bremen erscheinende Weserzeitung (liberal) und stark verbreitet ist wiederum das Berliner Tageblatt; von minderer aber voller provinzieller Bedeutung sind die Breslauer Zeitung (liberal), die Königsberger Hartungsche (liberal), die Magdeburger Zeitung (liberal), Hamburger Nachrichten, Hannoverscher Courier (liberal), Lübecker Eisenbahnzeitung, Kieler Zeitung (freisinnig).

Der Westfale sowohl als der Rheinländer ist kein Norddeutscher, auch kein Süddeutscher, er ist eben Westfale

*) Die in Nord- und Mitteldeutschland vorherrschende Hamburger Küche findet ihrer grossen Vorzüge wegen immer mehr begeisterte Anhänger, weshalb wir an dieser Stelle auf das von den ersten Autoritäten der Kochkunst warm empfohlenen Hamburger Kochbuch für die bürgerliche und feine Küche von Joh. Ramm (geb. Preis M. 4.50) ganz besonders aufmerksam machen wollen. Dieses Musterbuch scheint berufen zu sein, mit der Zeit alle übrigen zu verdrängen.

oder Rheinländer. In keinem Lande oder Provinz Deutschlands kann der Reisende jede Minute so ausnutzen wie in diesen Teilen Preussens.

Die engzusammenliegenden Städte, die ausserordentlich häufige Bahnverbindung, der lebhafte industrielle Sinn der Bewohner fördern den Verkehr in denkbar vorteilhaftester Weise. In den Städten der Provinzen sind stets sehr viele Reisende und das ist erklärlich. Städte wie Bielefeld (Hôtel drei Kronen, Spengler's Hôtel), Dortmund (Römischer Kaiser, Middendorf's Hôtel), Barmen (Hôtel Vogeler, Kaiserhof), Elberfeld (Post, Hôtel Weidenhof), Düsseldorf (Kölnischer Hof), Essen (Berliner Hof), Krefeld (Herfs Hôtel), Köln (Wiener Hof, Mainzer Hof, Pariser Hof, Weber's Hôtel), Bonn (Stern), Koblenz (Wildes Schwein, Berliner Hof) können von jedem Reisenden besucht werden. Ob er Luxus- oder Konsumartikel verkauft, alle Erzeugnisse finden Konsumenten. Eine grosse Zahl kleinerer, aber durch ihre Industrie Weltruf geniessende Städte schliessen sich den genannten Plätzen an und sind jeweils rasch zu erreichen.

Die Kölnische Zeitung, Kölnische Volkszeitung (römischer Richtung), Elberfelder Zeitung, repräsentieren die vornehmlichste Presse. Den eminenten Wert der ersten kennt jedermann. Die Volkszeitung wird im katholischen Auslande sehr viel gelesen.

b. Im Auslande.

Die Pflichten des deutschen Reisenden im Auslande sind schwerer, zunächst bei erstmaligem Besuche, zu erfüllen. Die Aufmerksamkeit muss eine viel gespanntere sein wie im Innlande, zumal dann, wenn der Reisende die Sprache des betreffenden Landes wenig oder gar nicht versteht. Ist er seiner Sache nicht ganz sicher, so nehme er es sich durchaus zur Richtschnur, in jeder grösseren Stadt, entweder eine durch den Hôtelier ihm genannte Firma, und eine solche existiert fast an allen grösseren Plätzen des Auslandes, sofort behufs Auskunft über Kundschaft etc. aufzusuchen, oder sich eines vertrauenswürdigen Kommissionärs, welcher seine Sprache genügend redet, zu bedienen, einerlei, welche Unkosten das verursacht. Bei vorheriger Preisfestsetzung wird derselbe auch bescheiden sein.

Ist eine deutsche Firma nicht am Platze etabliert, so

rate ich, das im Regenhardtschen Buche „Der Weltverkehr" genannte Haus gegen Zahlung der vermerkten Taxe zu bitten. Es sind dies durchweg vertrauenswerte Namen, ich machte sehr oft Gebrauch davon und hatte es nie zu beklagen.

Ferner ist möglichst gleich ein Spediteur zu engagieren, welcher bei Annahme von Aufträgen in der Kundschaft gleich genannt werden kann. Dieser Mann ist das „Bindemittel" zwischen dem deutschen Hause und dem ausländischen Besteller. Es trifft häufig zusammen, dass ein solcher Spediteur gleichzeitig der Regenhardtsche Vertrauensmann ist.

Man gebe jedem Besteller ganz genaue Kopie seiner Ordre, behalte Abschrift für sich, bestimme den Zahlungsmodus, in welcher Münze, zu welchem Kurse und wann der betr. Spediteur die Ware abliefert, was dieser als etwaige Anzahlung u. s. w. zu erhalten hat. Dann sind so ziemlich alle Vorsichtsmassregeln getroffen, allerdings Verluste bleiben ja so auch nicht aus.

Dann verhehle sich der Deutsche niemals, dass er im Auslande nicht beliebt ist. Ein Teil der Bevölkerung Italiens, Deutsch-Österreichs, der deutschen Schweiz und Schwedens ist uns wohl sympathisch gesinnt, aber der andere Teil kauft im Verein mit anderen Nationen nur dann von uns, wenn die Preise und Waren und die Neuheit so sind, dass solche von einer anderen konkurrierenden Nation nicht erreicht werden. Man sei also in jeder Beziehung in dem Benehmen sehr reserviert, denn was dem Engländer und Franzosen verziehen wird, kann dem Deutschen sehr leicht hoch angerechnet werden. Sehe man peinlichst auf ordnungsgemässe persönliche Legitimation, mache sich genau vertraut mit der Münztabelle und dem Aussehen der gangbaren Geldsorten des fraglichen Landes, um als Fremder nicht übervorteilt zu werden. Das wären die Hauptfaktoren und nun frisch ans Werk.

Wir waren im Norden und wollen zunächst dort bleiben, um S k a n d i n a v i e n zu besuchen. Von Kiel aus geht der Dampfer in ca. 8 Stunden nach der Südküste der Insel Seeland, nach dem kleinen Hafenplatze Korsör, der Zug fährt dann in $2^1/_2$—3 Stunden nach Kopenhagen und das ist Dänemark.

Die Landroute läuft über Fredericia (dänische Festung),

den kleinen Belt, nach der Insel Fünen mit der Stadt Odense (ca. 25000 Einwohner), weiter über den grossen Belt nach Seeland.

Der Däne liebt im allgemeinen seine wunderschöne Landeshauptstadt Kopenhagen.

Der Reisende hat sich sofort in der Stadt gegen Zahlung einer Rate einen für drei Monate gültigen Gewerbeschein zu lösen. Unterlässt er das und wird er dieses Vergehens überführt, so unterliegt er einer sehr merkbaren Geldstrafe. Nur dem mit einem solchen Schein Versehenen ist das Aufsuchen von Bestellungen gestattet.

Für den Reisenden, welcher plattdeutsch versteht, ist das Lesen der dänischen Sprache nicht sehr schwer, aber er wird nicht den Inhalt einer Unterhaltung unter zwei Dänen begreifen. Recht viele Dänen sprechen ganz gut deutsch, lassen sich das aber häufig gar nicht merken, um den vielleicht lästigen deutschen Reisenden bequem „los“ zu werden. Bei Offerten in ganz grossen Häusern ist es zweckmässig, französisch zu sprechen, man wird eher angehört. Rechnen wir von der Zahl der Dänemark geschäftlich besuchenden Ausländer die Hamburger Grossisten, deren Domäne Skandinavien war und ist, ab, so bleibt nur eine geringe Ziffer noch. Industriell sind alle drei Länder nicht wichtig, die Bevölkerung treibt Fischerei und Ackerbau. Schlechte Ernten verursachen in Hamburg fatale Rückschläge. Schweden und Norwegen, beide Länder haben grosse und angenehmste Aussicht, Touristen in Masse anzuziehen, sie können unserem Kaiser dankbar dafür sein. Die zu Dänemark gehörenden kleinen Inseln wie Laaland, Falster, Nykjöbing, Möen fallen geschäftlich gar nicht ins Gewicht. Für den ausländischen Fabrikanten dürfte sich ein Besuch nicht lohnen.

In Kopenhagen versäume man nicht den Besuch des königlichen Theaters, des Thorwaldsen-Museums und der Strandpromenade „lange Linie“, Weg nach dem Seebade Klampenborg.

Das materielle Leben lässt in Dänemark zu wünschen übrig. Man hüte sich vor dem schwedischen Punsch (svensk Banko), ein etwas dickes, sehr süsses Getränk. Der Toddy oder Aquavit (Grogk und klarer Schnaps) sind vorzuziehen, beides verfliegt auch bei der Seeluft rasch, während das Bier dem deutschen Gaumen wegen seiner Herbheit nicht recht mundet. Schweden und Norwegen lobt unser Magen eher, die dortige kalte Küche ist bewunderungswürdig.

In beiden Ländern sind hinsichtlich der Gewerbekarte dieselben Bedingungen zu erfüllen wie in Dänemark, das Geschäft kann hier wegen der grösseren Abgeschlossenheit vom Weltverkehr ein sehr lohnendes sein; das Eisenbahnnetz ist wenig ausgebaut, man benutzt ein Karriol, Schuss genannt, welches man gegen Pfand vom Eigentümer leiht, übernachtet bei irgend einem wirtlichen Bauern gegen ein billiges Entgelt, zuweilen in primitivster Form mit der ganzen Familie in einem grossen Raum, allerdings durch irgend einen Vorhang von der übrigen Welt getrennt. Im Winter ist natürlich diese Art des Reisens etwas anstrengend, aber was thut der richtige Reisende nicht alles im Interesse seines Hauses; einzelne kleinere Städte des Landes, wie Malmö, Gothenburg, Carlshamm, sind geschäftlich nennenswert, während Stockholm und Christiania von wesentlicher Wichtigkeit sind. In feineren Kreisen dieser beiden Städte ist es wohl angebracht, französisch zu sprechen, in mittleren und unteren Klassen findet man nur die Landessprache, wenn auch der Schwede grosses Sprachtalent besitzt.

Im Sommer ist eine Reise durch das Land von so eigenartigem Reiz, dass es zu bewundern ist, wenn die Touristenwelt erst vor einigen Jahren in grösserer Zahl darauf aufmerksam wurde; ebenso wie in der Schweiz entdeckten das zuerst vornehmere Engländer, welche jetzt in Scharen zur „Mitternachtssonne“ eilen; doch auch sehr viele Deutsche schliessen sich an.

Man reist im allgemeinen sehr kostspielig im Lande; man rechnet die „Krone“ ohne Kursverlust à 1 Mark $12^1/_2$ Pfg. genau wie in Dänemark.

Die Eisenbahnverbindungen sind mangelhaft, die Fahrpreise in Schweden ungefähr denen Norddeutschlands gleich, während Norwegen in dieser Beziehung die billigsten Sätze hat: für den Kilometer

1. Kl.	2. Kl.	3. Kl.
$2^2/_5$—6 Pfg.	$1^3/_4$—$3^1/_2$ Pfg.	$1^1/_3$ Pfg.

Wer Skandinavien verlässt, um vielleicht einen der Häfen der Nordsee zu erreichen, dem kann ich nur empfehlen, den Seeweg zu wählen; er ist bequem, billiger und reich an landschaftlichen Reizen.

Auf unserer Route vom Norden nach Südwesten liegt **Holland.** Wer nach Holland geht, mag mehr Geld in seinen

Beutel thun; mit den üblichen Tages- oder Auslandspesen reicht man nicht; Rotterdam, Amsterdam, Haag sind auf teurem Pflaster erbaut; — von Mastricht, Utrecht, Leyden, Nymwegen, Limburg etc. ist wenig zu sagen. Der Norddeutsche kommt naturgemäss im Lande am besten zurecht, namentlich derjenige, welcher einigermassen das nordische Plattdeutsch spricht; recht viele Anklänge an die holländische Sprache sind zu verzeichnen und bei einiger Aufmerksamkeit ist es ihm nicht allzuschwer eine holländische Zeitung zu lesen. Ein Irrtum aber ist es, anzunehmen, dass der Holländer das Plattdeutsche verstände, wenn es mündlich ausgedrückt wird, wohl werden ihm einzelne verstandene Worte den Sinn eines ganzen Satzes leichter begreiflich machen; das ist alles: die beste Aushilfe bei dem gebildeten grossen Kaufmanne ist die englische Sprache oder, wenn auch diese nicht verstanden wird, und fehlte weiter ein Dolmetscher, . das Aufschreiben kurzer Sätze in deutscher Sprache in lateinischer Schrift; französisch hilft hier und da auch aus, aber dieser Fall ist verhältnismässig selten.

Die erzeugende Industrie ist im Lande wenig thätig: Kakao, Teppiche und einige andere Gebrauchsartikel werden fabriziert, sonst ist das Königreich Stapelland seiner enormen überseeischen Kolonieen.

Es ist bekannt, dass die Warenauktionen, welche hauptsächlich in Amsterdam abgehalten werden, ungezählte Mengen Geldes ins Land bringen, und Einkäufer aus fernsten Ländern heranrufen.

Der holländische Reichtum ist sprichwörtlich wie die Reinlichkeit der Bewohner; hinzukommt die vornehme Langsamkeit und Zugeknöpftheit des Niederländers. Man glaubt bei Beobachtung dieser Eigentümlichkeiten der Bewohner, dass sie, die Pulsschläge einer Sekunde zählend, darüber die Minuten verlieren — dem ist aber nicht so; es giebt keinen emsigeren, ruhigeren, sichereren Geschäftsmann wie den Holländer und seine zur Schau getragene schulmeisterliche Art ist ein promptes Kalkul, welches als Unterlage sein Hauptbuch hat, dessen Schwester, — das Geheimbuch — die überzeugendsten Konsequenzen zieht.

Mynheer kann rechnen; diese Kunst, die hohe Spitze seiner „Vatermörder“, der schwarze Gehrock und der häufig

nicht ganz tadellose Cylinder lassen keinen Zweifel, dass er es mit dem sich geschäftlich überlegen dünkenden Engländer wohl aufnehmen kann.

Er hört wie sein Kollege jenseits des Kanals jegliche Offerte an, prüft prompt und klar, kommt rasch zum Schluss, dann aber auch kein Wort mehr; Zeit ist Geld, und er braucht zu seinem Geschäft dreierlei: Zeit, Zeit und nochmals Zeit.

Geschäftszeit ist annähernd dieselbe wie in England und Hamburg; morgens von 9 Uhr bis abends 5 oder 6 Uhr, mit Unterbrechung der Börsenstunde und abgesehen von den Überstunden in den Rhedereigeschäften bei Abgang von Dampfern.

Der Holländer ist vorwiegend internationaler Kaufmann und denkt bei seinem Einkauf, analog dem Verfahren des Engländers, nicht an die Provenienz der Ware in erster Linie oder an die Nationalität des Anbietenden; der Kauf ist Selbstzweck und die Qualität der Ware und deren Preis ist bestimmend; frühere Antipathieen betreffs Deutschlands sind an manchen Stellen zu Sympathieen geworden; die Königin, bekanntlich eine waldecksche Prinzessin und Mutter einer Tochter, der demnächstigen Königin des Landes, ist recht beliebt und mag ihr ein gewisses Mass dieses Umschlags in der öffentlichen politischen Meinung zugeschrieben werden; nicht ganz so deutschfreundlich ist das Annex der Niederlande, das Grossherzogtum Luxemburg, bekanntlich nach dem Tode des Königs von Holland, Besitztum des 1866 depossedierten Herzogs Adolf von Nassau-Oranien.

Die Kreditfähigkeit der Holländer ist eine fast über das normale Mass hinausgehende; räudige Schafe werden von den Auskunftsbureaux bald herausgefunden und die deutsche nach Holland arbeitende Industrie wird mit mir behaupten, dass kein europäisches Land geschäftlich weniger chikaniert und prompter reguliert als die Niederlande — mag es so bleiben.

Ich sagte weiter oben: es ist teuer im Lande; das ist zum Teil voll begründet im Reichtum der Nation und in dem allgemeinen Grundsatz der industriellen und Kaufmannswelt: leben und leben lassen.

Man akkordiere in jedem Hôtel die Preise; man weiss dann: wie und wo.

Die table d'hôte ist sehr gut und wird sehr teuer durch den kostspieligen Rotwein; auch die Zimmer sind gut und im Preise wahrlich nicht zu niedrig. Am Morgen der Thee, eine gute holländische Cigarre und do. Austern sind wohl zu würdigen, doch, wie gesagt, es ist von Vorteil bei allen Positionen vorher zu wissen, was der Geldbeutel dazu sagen wird.

Die Verkehrsverhältnisse schliessen sich — abgesehen von den grossen durchgehenden Eisenbahnrouten — dem holländischen Bedacht an; die Waggons auf den Bahnen lassen an Komfort zu wünschen übrig; die beste und abwechslungsreichste Beförderung in eigener Person ist im Winter eine solche auf der Eisbahn, wenn angängig, per Schlittschuhe, aber es sind seltene Fälle, wo diese Art des Fortkommens wirklich auszunutzen wäre.

Wirklich grosse Zeitungen hat Holland nicht; der „Amsterdamsche Courant, spielt im Lande eine angemessene einflussreiche Rolle, aber über die Landesgrenze hinaus hat dieses Blatt wie alle anderen im Lande erscheinenden wenig Bedeutung; über Theater etc. bin ich nicht im stande, kritische Bemerkungen zu machen, ich verstehe die holländische Sprache nicht, besuchte daher kein Theater und hatte trotz häufigen Besuchs der genannten grösseren Städte keine Gelegenheit, eine Oper und deren Gesang und Orchester zu hören, kann also auch über Musik mich nicht äussern, was mich, beiläufig gesagt, erfreut, denn ich verstehe so wie so nicht viel davon und wer über alles und jedes reden will, sagt gewöhnlich nichts.

Von Poesie war also für mich in diesem wasser-, tabak- und austernreichen Lande wenig die Rede, daraus folgte, dass man nur dem Geschäfte lebte; das war gut und meine deutschen Kollegen werden recht handeln, wenn sie meine Geleise benutzen. Man trifft in den besseren Hôtels viele deutsche Kaufleute, so dass bei gesuchtem Anschluss ausreichende Unterhaltung zu finden ist.

Ich war stets froh, das Land verlassen zu können, um wieder lebendiger zu werden, denn das holländische Phlegma kann lethargisch wirken; dazu ist die beste Gelegenheit gleich im Nachbarlande geboten:

Belgien, dem industriellen Lande par excellence. Das Reisen ist hier im Vergleich zu Holland beinahe ein Ver-

gnügen zu nennen, sofern man die französische Sprache beherrscht; die kaufmännische Welt ist wie die französische höflich und entgegenkommend; man neigt nach Frankreich, lässt aber Deutschland vollste Gerechtigkeit widerfahren, kauft willig, zahlt gute Preise, wenn man auch von Frankreich das nimmt, was in Deutschland nicht billiger zu haben ist.

Auch in diesem Lande braucht man nur eine persönliche Legitimation, man kann ohne weitere Abgabe Geschäfte da machen, wo man will; die beiden Hauptplätze sind Brüssel und Antwerpen; grösste geschäftliche Vorsicht ist in beiden Städten geboten, es wird sehr leicht gekauft, aber nachher sehr schwer bezahlt; eine der leichtlebigsten Städte Europas ist Antwerpen, es ist haarsträubend, welche Dinge da vorgehen; der junge Reisende hat hier Grund, streng auf sich zu achten.

Geht man von Deutschland nach Belgien, so lasse man sich in einer deutschen Grenzstadt, etwa Aachen, französisches Geld einwechseln; man hat geringeren Kursverlust; in Belgien büsst man 1—2 Franks auf Hundert Mark ein.

Die Eisenbahnen berechnen neben Norwegen die geringsten Preise in Europa.

1. Kl.	2. Kl.	3. Kl.
6 Pfg.	$4^1/_2$ Pfg.	3 Pfg.

per Kilometer; Freigepäck wird nicht bewilligt; die Eisenbahnwaggons lassen wie die französischen und holländischen sehr viel zu wünschen übrig, es ist nicht angenehm, dritter Klasse zu fahren.

Eine in kaufmännischer Hinsicht geradezu frappante Ähnlichkeit mit dem Holländer hat der nun von uns zu besuchende Engländer; als komfortableste Route empfehle ich: Vlissingen-Queensboro; dann Rotterdam-Harwich; natürlich besuchen wir zunächst London, das Herz Grossbritaniens, die grösste Stadt Europas.

Der Deutsche, welcher in den letzten 5 Jahren das Wachstum des sich gewaltig dehnenden Berlins verfolgte und die dortige Stadtbahn in ihrer ganzen Ausdehnung kennen lernte, wird jetzt nicht mehr mit dem unerhörten Erstaunen in London hineinfahren, wie ehedem, wo man, ohne das Berliner Vorbild gesehen zu haben, meinte, bei

der Einfahrt über den Häusern Londons zu schweben und wo der Dampf einzelner Häuser-Schornsteine von unten herauf in die Waggons drang.

Immerhin ist dieses Schauspiel der Einfahrt auf die Londoner Bahnhöfe, vom Waggonfenster aus gesehen, ein überwältigendes; alle Sinne arbeiten, die Pulse hämmern, man beugt sich dem menschlichen Genius, der mit Gottes Hilfe diese kolossalen Werte geschaffen; man ist fast bestürzt über das enorme Menschengewühl und glaubt jetzt endlich, dass die Stadt nunmehr ungefähr $4^1/_2$ Millionen Menschen zählt und sich weiter regelmässig vergrössert.

Man sei bei einem Besuche Londons vor allen Dingen vorsichtig und beginne mit der Behutsamkeit bereits im Coupé; man knöpfe sich so fest wie möglich zu; Wertpapiere, Geld etc. sind dem Körper so nahe wie möglich zu bringen (eine innere Tasche in der Weste ist stets der beste Verschluss), man nehme sein Handgepäck unter allen Umständen selbst fest und sicher bei dem Aussteigen in die Hand — hat man nicht einen bekannten dienstbaren Geist auf dem Bahnhofe — und gehe, nicht rechts noch links auf etwaige Anrufe hörend, zum Ausgange, nehme ein Cab, lege das Handgepäck hinein, merke sich die Nummer des Cabs, kehre zurück in die Gepäckexpedition, um auf Grund eines Gepäckscheins sich die weitere, etwa aufgegebene Bagage zu holen; ist solche zu umfangreich, so nehme man einen von der Behörde angestellten Träger bis zum Cab und fahre dann in das dem Kutscher angegebene Gasthaus, ohne vorher irgendwie mit diesem den Preis für die Fahrt auszumachen, steige im Hôtel aus und ersuche den Portier oder Oberkellner um Zahlung des Wagens, bleibe stehen, um das von einem dieser genannten Leute ausgelegte Fahrgeld sofort zurückzuerstatten; diese werden vom Kutscher nicht „geprellt“ oder vielmehr sie lassen sich nicht prellen, und ich kann nicht geprellt werden von letzteren, denn ich hörte und sah, was verlangt und bezahlt wurde: probatum est, meine Herren Kollegen, machen Sie es ganz genau so.

NB. Ich besuche schon seit Jahren immer dasselbe Hôtel in London, zweiten Ranges, komfortabel, inmitten der City, nicht weit vom Tower: Krolls Hôtel, America Square, ganz in der Nähe der Leadenhallstreet.

Im Hôtel akkordiere man sofort; die Hôtels ersten

und zweiten Ranges lieben es, ihre Zimmer mit voller Pension an den Mann zu bringen und weigern sich häufig genug, die Beträge für nicht genommene, doch in der Pension mit einbegriffene Mahlzeiten von der Rechnung zu kürzen; hat man nun meine Geschmacksrichtung — ich nehme in London und anderen grossen englischen Städten nur Zimmer und erstes Frühstück als Regel — so höre man den Preis für diese beiden Teile; will man sich im Hôtel darauf nicht einlassen, nun so fahre man ablehnend in ein anderes; das zweite oder dritte ist bereit, den Wünschen des Gastes entgegenzukommen.

Geschäftlich ist in London wie in ganz England von 9 Uhr morgens bis 5, 6 Uhr abends, zum Teil noch später, zu arbeiten; der bedeutendere englische Kaufmann empfängt den Reisenden in der Regel nicht sofort selbst; er lässt seinem „manager“ (Prokurist, Geschäftsführer) zunächst Vortrag halten, um nach dessen Ansicht dann entweder selbst mit einzugreifen oder durch letzteren sein Ablehnen kund zu thun; das ist praktisch für ihn, indes nicht immer den Wünschen des Reisenden entsprechend, welcher ja nicht genügend in seinem Interesse durch diesen Geschäftsführer vertreten sein kann.

Trotz der ganz enormen Ausdehnung der Stadt ist es nicht sehr schwer, sich bei zu machenden Offerten zurecht zu finden, denn die verschiedenen Branchen haben ihre eigenen Stadtviertel. Wohl ist bei den drei oder vier ersten Besuchen der Stadt ein führender Kommissionär notwendig; das, was dieser kostet, wird reichlich an Zeit gespart. Es giebt in den Hôtels ausserordentlich gebildete Leute, welche den Dienst eines Kommissionärs ausfüllen; häufig sind es „verunglückte“ Kaufleute. Ich hatte stets einen Deutschen, welcher fertig englisch sprach, London und die englischen Verhältnisse so genau kannte, dass es mir sehr, sehr belehrend war, mit diesem Manne nicht allein die geschäftlichen, sondern auch die „anderen“ abendlichen Streifereien zu unternehmen; er verlangte und erhielt pro Tag — von 9 Uhr morgens bis 5 Uhr nachmittags — 4 Shilling. Allerdings blieb es nicht aus, dass er mit mir den „Lunch“ nahm, unter Umständen hier und da auch noch ein Glas Bier. Er machte bei den Geschäftswegen am Tage auf alles aufmerksam; im Fluge durchgingen wir eine Kirche, er

sagte: es ist ein „Richteweg“ zur nächsten Kundschaft; er bezeichnete ein Haus als Wohnsitz des oder jenen Lords, der oder jener Riesenfirma, warnte mich vor den Taschendieben, welche sich dicht an meiner Seite aufhielten oder aufhalten sollten, tadelte meine schlechte Manier, mir von einem Vorübergehenden Feuer für die Cigarre geben zu lassen, das sei in England nicht gentlemanlike, und gab genau Obacht, dass ich nicht etwa Whisky oder Brandy ohne Wasserzusatz trank. Abends war er mein Begleiter in die rohesten und gemeinsten Viertel Londons; er fürchtete sich nicht, die Bestien in Menschengestalt in den India Docks oder in Eastend mir in allernächster Nähe zu zeigen, und führte mich dann in die obskursten Lasterhöhlen, wo die mit Whisky parfümierten und benebelten Strassendirnen den Cancan nach englischer Art aufführten u. s. w. . . ., doch versäumte er dann nie, mich zum Schluss noch in eine respektable Kneipe zu führen, um hier mir noch einige Minuten bei einem guten Glase Porter von seinem glücklichen Familienleben zu erzählen und dabei zu erwähnen, dass seine Frau sich recht freuen würde, wenn sie höre, dass er wieder einen Deutschen „führe“ für einige Tage . . .

Die deutsche Textilindustrie schickt, ausgenommen wohl Krefeld und Barmen, in der Sammet- und Bandbranche, wenig Reisende nach England; indes andere Zweige der Fabrikation versorgen den englischen Markt, so namentlich Nürnberg in Spielwaren. Auch die Herren Weinhändler vom Rhein und Main und der Mosel „liegen“ häufig und recht lange in England, es muss sich also wohl lohnen; auch hat der deutsche Schaumwein den Herren Franzosen in Epernay, Rheims, Sillery etc. schon viel Konkurrenz gemacht, wenn auch Madame Cliquot oder Pommery & Gréno immer noch an den Tafeln der oberen Zehntausend in England dominieren dürften. Allerdings protegiert der liebenswürdige Prince of Wales den deutschen Sekt, aber das ist für viele Lords und Aldermen nur das Zeichen, dass sie nun gerade den französischen für den besseren erklären.

Ich sprach oben vom Rauchen und bemerke darüber noch, dass es sich in der City — also in der richtigen Geschäftsgegend — während der Vormittagsstunden vor der Börse nicht schickt, auf der Strasse zu rauchen. Man sollte es fast nicht glauben, dass es bei diesem Gewühl und Ge-

wirr von Menschen, Wagen, Pferden, Eseln, Hunden, Katzen und sonstigem Getier möglich ist, dass sich alle Welt stillschweigend einem solchen „Komment“ fügt, und doch ist es so; ich fahndete auf Raucher, fand aber keinen, wohl kurze kalte Thonpfeifen, welche in der hohlen Hand ruhten.

Es ist vorteilhaft, das zweite Frühstück (Lunch) in einem sogenannten Grillroom zu nehmen. Man sieht das Fleisch am offenen Feuer rösten, erhält es, setzt sich auf einen runden Bock vor das Buffet und verspeist in aller Eile sein Beefsteak, Roastbeef, Hammelkotelett etc. Doch giebt es auch bequeme Restaurationen, doch es macht wiederum in der City einen schlechten Eindruck, vormittags in einer solchen behaglichen deutschen Situation angetroffen zu werden; dafür ist der späte Nachmittag und Abend angesetzt.

Stets habe ich die Engländer beneidet, wenn ich sah, wie sie morgens in aller Herrgottsfrühe im stande waren, ein Beefsteak, einige Eier, so und soviel Brod und Butter und Käse und sonstige Auflagen zu verzehren, während bekanntlich der Deutsche sich Mühe geben muss, einiges in Butter und Brod zu leisten. Diese englische Magengrundlage ist aber von so eminenter Wichtigkeit, dass ich denn doch in Zukunft mit Ernst und Bedacht es versuchen werde, in diesem Punkte den Engländern nachzuahmen, wenn ich auch andererseits nicht wünsche, dadurch die bekannten eckigen englischen Knochen zu erhalten.

Der Verkehr in den Strassen Londons ist geradezu fascinierend, der Lärm betäubend, das Holzpflaster dämpft ihn, aber die Omnibuskutscher und sonstigen Ausrufer stellen ihn wieder her. Immerhin ist hier nicht der Platz, das zu schildern, was geschildert werden müsste, um ein richtiges Bild zu geben, denn würde ich auch das wahrheitsgetreue Bild hinstellen, so würde ich, wie so häufig bei mündlichen Erzählungen, hören, dass es unglaublich sei . . .

Es ist bekannt, dass die englische Nation den Sonntag in höherer und feierlicherer Weise feiert als andere Völker, das bezeugt zur Evidenz die lähmende Ruhe und Stille an diesem Tage in den Strassen der ganzen Stadt bis weit hinaus in die Vorstädte. Der Fremde ist überrascht, und wenn er den unentwirrbaren Menschenknäuel des Werktages sah und nun die tiefe Ruhe des Sonntags damit vergleicht,

so ist ein frommes Gemüt freudig erregt, wenn es so Gottes Wort: „sechs Tage sollst du arbeiten, am siebenten aber ruhen“ befolgt sieht.

Der Fremde nun kann durch diese Behandlung des Sonntags in arge und recht verstimmende Verlegenheit kommen, wenn er nicht von Freunden oder seinem Wirte aufmerksam gemacht wird. Solange er im Gasthofe bleibt, ist er leiblich geborgen, aber gelüstet es ihn bei gutem Wetter nach einem Ausflug, so kann er, nimmt er nicht „Atzung“ mit auf den Weg, gewärtig sein, unterwegs zu verhungern und zu verdursten; alle Wirtschaften sind geschlossen, allerorten ein „Veto“, nirgends ein „Placet“. Das Verfahren ist etwas zu rigoros, aber man scheint in diesem Punkte in England zu sagen: hier ist mal eine Regel ohne Ausnahme.

Neben Amerika hat in keinem Lande die Presse und deren Reklame einen solchen Umfang und Einfluss wie in England. Es ist zuweilen nicht schön, aber immer sehr imponierend und auffallend, die schreiendsten Reklamen auf ganzen Häuserfronten zu sehen; es werden die nichtigsten, unscheinbarsten Artikel dort angeboten, und wer einen neuen „Pennyartikel“ — soll heissen ein Stück Ware, irgend eine Neuheit, welche für einen Penny auf den Strassen verkauft wird — erfunden hat, ist, wird der Artikel gekauft, im Handumdrehen ein reicher Mann, denn einen Penny zu irgend einem Einkauf hat jedermann übrig, so wird kalkuliert und richtig kalkuliert.

Die Zeitungen Englands sind bekanntlich hervorragend und weiter von bedeutendem Umfang; es ist unnötig, Namen wie: „The Times“, „Daily Chronicle“, „Pall-Mall Gazette“, „Saturday-Reviews“, „Weekly-News“ und andere hier aufzuzählen. Die Reklamen haben einen enormen Preis, bringen aber ein Äquivalent dem Zahlenden wieder herein; würde Rudolf Hertzog in Berlin englische Preise für seine deutschen Reklamen zahlen müssen, so dürfte er seine Waren ein wenig teurer verkaufen

Der deutsche Kommis ist in England willkommen, sofern er genügend Sprachkenntnisse besitzt; er schlägt an Emsigkeit in der Arbeit und Wissen seinen englischen Kollegen gänzlich, dieser liebt ihn daher wenig; deutsche Vereine sind in England in nicht ausreichender Zahl vorhanden; der vorübergehend anwesende Deutsche ist fast immer gänzlich

auf sich angewiesen. In den letzten Jahren haben englische Fabrikanten in Manchester, Bradford, Glasgow angefangen, deutsche Herren ab dort als Reisende nach Deutschland und anderen Ländern zu schicken; rühmlich für die Deutschen und vom internationalen kaufmännischen Standpunkte aus gerechtfertigt, wenn es mir auch nicht so ganz recht wäre, dem Angehörigen einer anderen Nation Geld zu verdienen; wohl will ich vom Auslande für mein Vaterland Geld holen, das ist der einzige Punkt, in welchem ich als Kaufmann nicht international denke.

Das von mir geschilderte für London anzuwendende praktische Verfahren im Hôtel und an anderen Orten mag auf die Provinzstädte ausgedehnt werden; natürlich haben kleinere Plätze andere örtliche Einrichtungen und man thut gut sich solchen Gewohnheiten in dem steifen Albion anzuschliessen.

Ich sagte: steifes Albion; das ist in des Wortes weitester Bedeutung zu verstehen. Wohl dem Deutschen, vorzugsweise dem aus dem Süden, wenn er nur geschäftlich mit dem ihm sonst unbekannten Engländer zu thun hat; da ist Förmlichkeit und kaltes Blut am Platz und man vermisst andere menschliche Eigenschaften nicht; aber herzliche Freundlichkeit — auch im engeren Familienkreise — zu finden, vermute man deshalb nicht; sie passt nicht zu dem englischen Nebel, den englischen Getränken, der englischen Erziehungsmethode und der knochenbildenden Ernährung, welche vier Lebensbedingungen häufig genug den englischen Spleen gebären, dessen Extravaganzen dann der Kontinent über sich ergehen lassen muss; die Wellen des Rheins und die Berge der Schweiz wissen davon erbauliche Stücklein zu erzählen, wenn so ein Schuster- oder Schneider-Rentier (der Berliner sagt bezeichnend „Sechser-Rentier“) hübsch karriert sich auf den Dampfern oder in den Hôtelsälen „herumflegelt“.

Diese Manieren, welche brüsk alle Welt beleidigen, verleiden dem Deutschen auch den Besuch mittlerer Lokale in London, in welchen ganz annehmbare künstlerische Kräfte bisweilen auftreten; der weniger gebildete Engländer sonnt sich in der Bedeutung und dem Reichtum der Nation, der Ausdruck und die Repräsentation seinerseits lässt allerdings, da ihm das nötige Mass an Höflichkeit fehlt, ganz etwas Entgegengesetztes von der Nation vermuten.

Oben sprach ich von den India Docks und Eastend; ich rate einem jeden Kollegen, sich in diese beiden Viertel, indes mit sicherer Begleitung, etwa ein Detektiv, zu begeben, um dort in verschiedenen Lokalen die ganze tierische Rohheit, Gemeinheit der Schnapstrinker zu sehen, und zu bedauern, wie so manchem Menschen so ganz und gar die menschliche Würde abhanden gekommen ist; derartige Besuche sind lehrreich; der Philosoph wird sagen, auch diese Leute leben nach ihrer Façon, ich aber sage, zum T..... mit dieser Façon, für diese Leute wäre der Aufenthalt in Kaledonien besser.

Zum Schluss über das Land noch einige kurze Bemerkungen: in London versäume man unter keinen Umständen den Besuch des „Hydeparks“, des Parlaments, des Towers und der Hauptkirchen und — hat man nicht schon geschäftlich Strecken der „Underground-Railway“ benutzt, so befahre man diese möglichst in ihrer ganzen Ausdehnung; die Eisenbahnverbindungen sind in England ganz ausserordentlich präcise und rasche; man kommt nie in Verlegenheit, das persönliche „Ich“ befördern zu lassen. Liverpool und Glasgow bieten ausser London für den Fremden das meiste Interesse und für die Deutschen schliesse ich meine Ausführungen mit dem Mahnrufe: Man unterlasse möglichst, juristische Klagen in England zu führen, sie kosten ein verblüffendes Stück Geld, der Ausgang ist zweifelhaft und die Zeitdauer ist anscheinend oft genug gar nicht begrenzt; bei dieser Gelegenheit mache ich auf das „Berliner Tageblatt“ aufmerksam, welches mit anerkennenswerter Regelmässigkeit und objektiver Wahrheit die Namen der Leute aus England veröffentlicht, welche versuchen, von deutschen Fabrikanten Ware etc. durch falsche Vorspiegelungen herauszulocken, um solche nachher nicht zu bezahlen.

Legen wir nunmehr die vornehme englische Steifheit und Zugeknöpftheit ab und begeben uns aus dem Riesenkessel London heraus — hinein in das liebenswürdige konciliante Frankreich; entweder über Newhaven-Dieppe, Folkestone-Boulogne, oder mittelst der frequentesten und raschesten Route Dover-Calais, und da Paris Frankreich ist, gehen wir zunächst an die Seine.

Des Deutschen Herz schlägt rasch und kraftvoll, wenn er zum erstenmal Paris besucht; Grossvater und Grossmutter erzählten ihm ja schon von der Grösse der gewal-

tigen überwältigenden Schönheit der Stadt, der Lieblichkeit der Frauen und der pittoresken Umgebung und den teuren und pikanten Zerstreuungen und den Theatern, an welchen die geistreichsten Künstler und Künstlerinnen der Welt mit den französischen Dichtern wetteiferten, um die führende Rolle auf dem Gebiete der Kunst und der Poesie in der Welt zu behaupten; es ist von Wert, vor einem Besuche dieser Weltstadt bereits ein gut Teil der Erde gesehen zu haben, erst dann weiss man das, was Paris bietet, völlig zu würdigen; der Deutsche erblickt dann noch in dem gewaltigen Bau mit seinen Riesenforts etwas anderes für ihn Erhebendes, was ihn an 1871 erinnert, aber — ich warne schon hier bei dem Eintritt in Frankreich jeden Deutschen, einer solchen Erinnerung in französischen Kreisen Ausdruck zu leihen, wie denn überhaupt in Paris sowohl als im übrigen Frankreich sich möglichst eines jeglichen Politisierens sich zu enthalten; der Rat ist gut und nicht teuer und sollte auf alle Fälle befolgt werden.

Die Hôtelfrage ist in Paris rasch erledigt, man wählt am besten ein solches, welches in irgend einer der Seitenstrassen der grossen „Boulevards“ liegt; zu letzteren gehören der Boulevard des Italiens, des Capucines, als hauptsächlichste und eleganteste Verkehrsadern, welche auf den Concordienplatz münden; es folgen mehr in das Centrum der weniger feinen Stadt hinein Boulevard Poissonière, bonne nouvelle, Magenta, Sebastopol etc.; man kann von jeder Seitenstrasse dieser Boulevards sagen, dass sie ein oder mehrere Hôtels hat; die von Deutschen besuchten und bevorzugten sind namentlich „Hôtel pavillon“, „Hôtel Violet“ und andere; auch hier in Paris ist es in erster Linie notwendig, genau wegen des Zimmerpreises etc. zu akkordieren, denn wenn hier „geschnitten“ wird, so wird das ganz gründlich besorgt; ich verfahre in Paris stets gleichmässig; ich nehme zunächst auf acht Tage ein Zimmer, lasse den Preis dafür inklusive Licht und Bedienung festsetzen, nehme das erste Frühstück auf dem Zimmer und bemerke dem Hôtelier von vornherein, dass ich gerne zum Diner kommen würde, wenn ich um die Essenszeit in der Nähe wäre, sonst aber müsse ich auf seine so ausgezeichnete Küche verzichten und könne er mir bei meiner Abreise für den ihm so entgangenen Gewinn den ausgemachten Zimmerpreis etwas erhöhen; ein koulanter Wirt, namentlich wenn

er Franzose ist, verbietet sich und dem Oberkellner ein solches Manöver.

Man kann für die Stadt Paris eine eigentliche Geschäftszeit wirklich nicht bestimmen, es wird Nacht und Tag gearbeitet, um jede passende Stunde des Tages wird déjeuniert, diniert und soupiert; es existieren keine Regeln, jeder muss sehen, seine Zeit so auszunützen, wie es eben am vorteilhaftesten geht; wohl ist im allgemeinen anzunehmen, dass die Zeit von 12—2 Uhr dem Frühstück geschenkt wird, während die Stunden von 4—7 dem Diner gelten, was indessen nicht ausschliesst, um diese Tageszeiten so und so viele Leute geschäftlich sprechen zu können, welche in einer anderen Stunde gespeist haben. Der einigermassen gebildeten Franzosen erstes Gebot ist: Höflichkeit; diese gebiert, wenn verstanden und erwiedert, eine bestrickende Liebenswürdigkeit und so lässt sich nach gemachten Erfahrungen gar leicht mit dem Franzmann geschäftlich verkehren; alles Geschrei und alles Gebrüll der französischen, zum Teil recht schmutzigen Boulevardpresse sind Lügen, wie unser Fritz Reuter sagte, und es ist eine offenbare Schande und eine Schmach, was sich das friedliebende französische Bürgertum von dieser zeternden ohnmächtigen Revolverpresse bieten lassen muss; aber Skandal und Zank um jeden Preis, erlogene Sensationsnachrichten aus allen Ecken und Enden der Welt mit der giftigsten Pfeilspitze nach Deutschland gerichtet, das ist der täglich frisch angemachte Salat, welcher dem ruhigen Bürger von diesen „Pressbengeln“ serviert wird; das Geheimnis dieser kreischenden Rotte ist klar und der französische Bürger kennt es; die Blätter haben wenig oder gar keine Abonnenten, sind daher auf den täglichen Verkauf angewiesen, und — je mehr Sensation für das blöde Publikum, je mehr Sousstücke für die verkauften Exemplare.

Spreche man nur ausführlich mit einigen französischen ruhigen Bürgern und man wird hören, dass niemand etwas von der Wiederholung des Blutjahres 1870—71 wissen will, es seien denn solche Leute, welche nichts zu verlieren haben oder bei solchen Gelegenheiten gewohnt sind, im Trüben zu fischen.

Am besten ist es, von Politik, wie ich das schon oben sagte, ganz zu schweigen; man thut natürlich gut, bei jeder Offerte, welche man macht, sich der französischen Sprache zu bedienen; es ist das ja im Grunde selbstverständlich, indes verfällt der Deutsche gar zu leicht in die Manie, häufig

lateinische — also unsere Fremdworte zu gebrauchen, um sich den Anschein einer höheren Bildung zu geben, und er ist dadurch mit Sicherheit als Deutscher oder „Prussien" gekennzeichnet.

Auch mir wird, während ich mit Behagen dieses Buch schreibe, vorgeworfen, diese Manie sogar forciert zu haben — aber ich versicherte den Verleger und versichere weiter namentlich meine jüngeren Leser, dass ich das absichtlich that und weiter üben werde, denn der Kaufmann soll international sein; viele Leser zwinge ich auf diese leichte Art, nachzudenken, ein Konversationslexikon aufzuschlagen oder unterrichtete Leute nach Bedeutung der Worte zu fragen, das ist wiederum lehrreich und es giebt Anlass, etwas schärfer nachzudenken.

Man findet in Paris in den grossen Weltgeschäften Leute unter den Employées, welche ein Sprachwissen besitzen und demgemäss honoriert werden, dass ich wünschte, manchen hausbackenen deutschen Gelehrten oder hochnäsigen Offizier an solche Plätze zu führen, um ihnen zu zeigen, wie allumfassend die Kenntnisse eines wirklichen Kaufmannes sind, damit sie veranlasst werden, mit einer anderen Achtung in ihrer Heimat diesem Stande zu begegnen.

Ich war einst vormittags in einem solchen die Modegeschäfte der Welt mit Neuheiten versehenen ausgedehnten Lager der Rue Cadet; ein Russe, ein Grieche, ein Dalmatiner, ein Türke, mehrere Herren aus Kairo, mehrere Einkäufer aus Amerika waren je mit Kommissionären zum Einkauf da, Einkäufer anderer Nationen, aus Peking, Nanking, Australien waren angemeldet; in jeder Sprache wurde konversiert; der Chef des Hauses, ein Norddeutscher, empfing mit der ritterlichsten Liebenswürdigkeit die Herren, beorderte in fast allen Sprachen seine Rayonchefs und mir sagte er als specieller Landsmann:

„Sehen Sie, das ist die Macht der Pariser Mode." Berlin ist gross geworden, aber es wird nie die Priorität erlangen; unsere Damen regierten auf diesem Felde und werden trotz allen politischen Haders weiter regieren; sehen Sie doch die Dame, welche dort zierlich über den Macadam schwebt, kann das eine Berlinerin oder wird das einer Wienerin leicht? Beachten Sie den Fuss, er weicht jeder Nässe, welche der herunterrieselnde Regen bildete, und bewundern Sie die nicht wattierten Waden, den Strumpf, das Strumpfband, und dann das weisse Fleisch, welches durch die Spitzen

der Höschen hindurchschimmert; das nennt der Pariser „chic“; der Berliner wird sagen: ja, diese Frechheit, die Männerwelt schon vormittags zu reizen! Und was äussert zu diesem Schauspiel der Wiener? nichts weiter, als: no, die Schenkerln, die möcht i schaun, muss dös a Gaudi sein; an die graziöse Pose aber denkt nur der Pariser, sein Schönheitssinn ist allein beschäftigt; Ihr Deutschen nehmt und die Österreicher engagieren nur den Tastsinn und den Sinnenreiz.

Ich musste lachen und dem Herrn völlig recht geben; das ist die „Dame de Paris“ — ich komme darauf zurück.

Die für den fremden Reisenden „brutale“ Aufforderung an ihren Geschäftslokalen: „Reisende oder Agenten werden nur um die und die Zeit empfangen“ haben einige Firmen, wohl zur Nachachtung, auch in Paris an ihren Thüren, aber keinem Chef wird es einfallen, auf der Anwendung dieses Satzes, ist der Reisende oder Agent einmal da, zu bestehen; mit vollendeter Höflichkeit werden diese angehört und werden weitere empfangen; in Paris ist es vorteilhaft, den ersten und, wenn nötig, auch den zweiten Tag lediglich zu Besuchen resp. Anmeldungen zu benutzen und sich zu diesem Zwecke auf Zeit eine möglichst elegante Droschke zu nehmen; auch das ist „chic“; in fast allen Détailgeschäften, einerlei welcher Branche, spielt die Dame des Hauses die erste Rolle und es ist wohl angebracht, sofern der Träger eine passable Erscheinung ist, mit den Blumen der Saison sich zu versehen, um diese dann während der anregenden Konversation an die Frau, nicht an den Mann, zu bringen.

Die Vaterlandsliebe des Franzosen ist, wenn er auch welterfahrener Kaufmann ist, eine tiefe und prägt sich dieselbe auch geschäftlich aus; er wird nie einen Artikel, welcher im Lande fabriziert wird, vom Auslande kaufen, auch in vielen Fällen dann nicht, wenn er von letzterem etwas billiger in gleicher Güte angeboten wird; kann er ferner Artikel, welche in Deutschland gefertigt werden, auch in gleicher Güte und entsprechender Preislage in einem anderen Lande kaufen, so thut er das; Deutschland wird bei dem französischen Kaufmann erst in letzter Linie berücksichtigt, und wenn er es aus geschäftlichen Gründen im Einkauf berücksichtigen muss, so ist er noch undankbar genug, den aus Deutschland bezogenen Waren einen französischen Stempel oder eine Marke zu geben, um so die Sachen als französisches Fabrikat leichter, wie er sagt, absatzfähig zu

machen; von dieser Methode können die Nürnberger Fabrikanten ein artig Liedlein singen und die Fälle sind nicht vereinzelt, dass deutsche Einkäufer von Paris Waren als französische „Nouveautées“ mitbringen, welche in Deutschland, womöglich in allernächster Nähe des deutschen Käufers, erfunden und fabriziert wurden; viel schadet das nicht, immerhin bleibt die Differenz zwischen Ein- und Verkauf in Paris, also in Frankreich hängen.

Schliesslich rate ich noch jedem Kollegen, welcher Paris und die anderen grossen französischen Städte geschäftlich besucht, ja die besten weltmännischen Allüren ungezwungen zur Schau zu tragen, das ist mehr wert, als tiefes und umfangreiches Wissen, denn nicht mit dieser Eigenschaft allein macht man Geschäfte, zumal in Gallien nicht, wo der allgemeine Bildungsgrad ein geringer ist — flottes Französisch, elegante Erscheinung, prickelnde, pikante Konversation, das giebt den Ausschlag, denn es ist dem Franzosen gleichgültig, ob Mainz am Rhein oder Würzburg am Main liegt.

Im allgemeinen ist der Franzose treu und prompt in der Regulierung, wenn auch gesagt werden muss, dass die frühere Regel, in dreissig Tagen nach Empfang der Ware zu zahlen, beinahe zur Ausnahme geworden ist; der allgemeine Wohlstand Frankreichs geht mit der Bevölkerungsziffer zurück und dem schönen Paris fehlt der elegante verschwenderische Hof Napoleons III.; die strenge Zurückgezogenheit des vorigen Präsidenten — der jetzige, „Carnot“, ist weniger Einsiedler — gab Anlass zu vielen Klagen der Geschäftsleute, vorzugsweise derjenigen, welche früher in inniger und teurer Verbindung mit der blendenden und schönen Kaiserin Eugenie standen; auch der Fremdenzudrang erlitt starke Einbusse, da die Hofsonne nicht mehr täglich im Elysée oder in den Tuileries aufgeht.

Anzunehmen ist, wenn es auch statistisch nicht nachzuweisen ist, dass die Anzahl der Frankreich besuchenden deutschen Kaufleute, einerlei ob Käufer oder Verkäufer, seit 1870 nicht geringer geworden ist; wohl ist zu konstatieren, dass die Franzosen in Deutschland weniger wie vor 1870 anzutreffen sind; was die Touristen betrifft, so sind die Notizen der Badeorte und Sommerfrischen in Baden und im Elsass ausschlaggebend, welche geringeren französischen Besuch verzeichnen, und die verkaufende französische Geschäftswelt hält vielseitig das Bereisen Deutschlands für

nicht mehr lohnend genug, einerseits der Zölle und andererseits wegen des Aufschwunges der deutschen Industrie seit 1870.

Wer in Frankreich reist, mag die grösste Sorgfalt auf die Genauigkeit seiner persönlichen Papiere, Legitimation etc. legen; gerade in diesem Lande ist der Besitz dieser von der hervorragendsten Wichtigkeit. Man ist so oft versucht, der Neugierde wegen sich an Plätze und in Lokale zu begeben, wohin man eigentlich nicht gehört und woselbst man im Grunde auch nichts zu suchen hat, dass gerade an solchen Orten diese Dokumente den bestimmtesten behördlichen Schutz zusichern.

Noch einige Worte über das Paris, welches nicht zu dem geschäftlichen für den deutschen Reisenden zu rechnen ist.

Ich empfehle einem jeden deutschen Kollegen, ein oder zwei Tage resp. Nächte sich in den Pariser tollsten Trubel und Strudel zu werfen, alles zu sehen und zu hören, womöglich in Gesellschaft eines dort länger ansässigen freundschaftlich gesinnten Deutschen; ich behaupte, thut er das mit Besinnung freiwillig, so wird es ihm leicht, auch freiwillig diesen Sündenpfuhl wieder zu verlassen, ohne Schaden an seiner Moral genommen zu haben; ein gutes Souper mag ihn stärken zu einer Nachtreise, und hüte er sich nur, während der Reise viel von dem miserablen, gefälschten, sogenannten französischen roten Landwein zu trinken: es ist reines Gift.

Beschreiben kann ich hier die zu besuchenden Lokale nicht; ausserhalb der Enceinte oder der Barrière möge man beginnen, um das für das Auge Ekelhafteste gleich zu erledigen. Ist in London in ähnlichen Lokalen alles viehisch und roh, so hat man hier wenigstens noch etwas französische Grazie gefunden, welche mit einigem Anstande die obscönsten Nuditäten zeigt, in Aktion setzt und nach der Befriedigung zum grossen Teile auch nach Erneuerung lechzt.

Man steige eine Stufe höher in das Quartier latin, wo der Student mit seiner kleinen Frau im Absynth- oder Fuselrausch überlegt, was und wovon morgen gemeinschaftlich gekocht und gegessen werden soll und diese Berechnungen durch einen wilden „Contre“ unterbricht. Wieder eine Stufe höher, aber doch wenigstens in äusserlich an-

ständigere Gesellschaft — ein besseres Tanzlokal; in etwas dezenterer Form kann man hier (ich nenne namentlich Frascati) den graziösesten Cancan bewundern. Weiter, immer weiter, um vollständig orientiert zu sein; es folgen die Häuser, in welchen man es versteht, auch die stärksten Nerven zur vollständigen Erschlaffung zu bringen und in welchen das bessere oder schönere Geschlecht mit der gänzlichen Enthüllung seiner Reize bei einem Eintrittsobulos von 1 bis 20 Francs — je nachdem — nicht geizt. Nun aber Schluss, die Sonne geht auf, ein Fiaker steht uns im Wege, er mag uns in die Elyseischen Felder oder noch weiter nach Versailles führen, und wir können dort — der liebe Gott geht in dieser Stunde durch den Wald — wieder zu guten Menschen werden und brauchen nach dieser verrauschten einen Nacht und dem einen Tage nicht zu sagen: diem perdidi; im Gegensatz, wir gewannen den Einsatz zurück, wir retteten Körper und Geist und sind zu Wiederholungen dieser Extravaganzen nicht geneigt, sahen aber und hörten, und das wollten wir, um die fabelhaften gehörten Erzählungen von dem Seinebabel auf ihr wahres Mass zurückzuführen

Der nächste Abend mag der Oper, dem Théâtre français, einem andern Spectacle, Cirkus oder Konzert gehören, dort sind wir dann wie neugeboren, und besichtigen das übrige Paris nach und nach mit dem nötigen Verständnis und massvollen Enthusiasmus. Der rote „Bädeker“ oder Meyers „Paris“ begleiten uns dabei als beste Führer.

Es lebt in Paris der ständige Korrespondent des „Berliner Tageblatt“, Herr Georg Brandes; er ist der Liebenswürdigste der Liebenswürdigen, und wer von meinen deutschen Freunden über seinen Geschäften die Litteratur nicht vergass und sich in seinen freien Stunden wahrhaft schöngeistig erholen will, mag genanntem Herrn seine Aufwartung machen; er wird, und das ist Gewinn, Herrn Brandes nicht belästigen; dieser wird sich freuen, weltmännischen deutschen Kaufleuten das Geleit zu geben, denn ganz ohne Interesse ist für ihn auch die deutsche repräsentative Industrie nicht. Ich aber bitte Herrn Brandes um Verzeihung, wenn ich mir hier die Ehre gebe, seiner zu erwähnen und ihm dadurch vielleicht recht zahlreichen, mitunter nicht ganz gelegen kommenden Besuch zuführe. Das „Berliner Tageblatt“ steht für den deutschen Handel und für das Deutsch-

tum mit auf der ersten Warte, und Herr Brandes wird als Mitarbeiter dieses Blattes dieselben Grundsätze haben.

Der Deutsche, welcher den Durchschnittsfranzosen durch Lektüre kennen lernen will, mag in erster Linie die Feuilletons des „Figaro“ und des „Gil-Blas“ lesen; da hat er ihn, das liest der Franzmann mit Behagen, und der Feuilletonist, der an diesen beiden Plätzen seine pikanten Plaudereien ablagern kann, hat für ganz Frankreich gewonnenes Spiel; glaube man aber beileibe nicht an die absolute Wahrheit der politischen Nachrichten der genannten beiden Blätter. Das „Journal amusant“ und das „Journal pour rire“ ergänzen bildlich diese französische Geschmacksrichtung.

In politischer Beziehung von wirklichem Ernste durchdrungen und zum Teil verantwortlich sind die beiden Zeitungen „La France“ und das „Journal des Débats“, daneben „Le Temps“. An ungeheurer Verbreitung leidet das „Petit Journal“; aus diesem holen sich der Arbeiter und der Handwerker ihre Ansicht und ihre Meinungen; es kostet nur 1 Sous und wird, wenn ich nicht irre, in 500000 Exemplaren täglich gedruckt; eine kleine Annoncenspalte kostet 1 Frcs. 50 Cts., hat aber in den genannten Kreisen stets überraschenden Erfolg.

Das Abonnentenwesen im deutschen Sinne kennen die französischen Zeitungen nicht, wenigstens nicht für den Platz Paris; jeder kauft sich sein „Leibblatt“ für den Tag à 1 oder 2 Sous und fällt noch auf ein zweites oder drittes, welches recht viel Sensationelles bringt, herein. Der Skandal auf den Boulevards durch die Verkäufer kurz nach Erscheinen der Blätter ist bisweilen recht gross.

Eines empfehle ich meinen Kollegen noch recht warm: man versäume nicht, bei schönem Wetter am Sonntag einen Ausflug aufs Land zu machen. Es ist von höchstem Interesse, an solchen Tagen den Pariser Bürger mit Kind und Kegel oder den treuen Arbeiter mit den berühmten schwieligen Händen und seiner „Kleinen“, welche ihm den Haushalt im engen Giebelstübchen führt, ihm seine Blumen begiesst, welche trotzdem nicht recht in dem Häusermeer gedeihen wollen, seine Arbeitsblusen flickt und ihn von vielem Schnapstrinken abhält, auch wohl ihm ganz unerwartet einen Sprössling schenkt; ich sage, es ist von grossem Interesse, hier auf dem Lande zu sehen, wie sich alles über die Freiheit, über den schönen, prächtigen Sonntag

freut und wie man sein mitgebrachtes Essen auf dem grünen Rasen verzehrt und mit welcher Harmlosigkeit und seligstem Vergnügen sie nachher selbander ihre Spiele betreiben und schliesslich in fröhlicher Heiterkeit, ohne dass ein Misston das Beisammensein gestört hätte, nach ihrem kleinen Heim ziehen! Ob die dort auf hoher „Mail-Coach“ vorbeifahrende stolze Gesellschaft wohl innerlich ebenso zufrieden und heiter ist? Ich bezweifle es

Wer in Paris seine Geschäfte erledigt hat, kann für das übrige Frankreich disponieren. Die Stoffe und die Muster, welche Paris goutierte, haben dasselbe Schicksal in den Departements, einerlei, ob südlich, nördlich, westlich oder östlich von der Centrale gelegen. Es ist auffallend, jedermann in den Provinzen fragt: „Waren Sie schon in Paris? Was hat man dort gekauft?“ Werden beide Fragen bezeichnend bejaht, so ist die Entscheidung des Käufers unschwer; nur die Quantität des Auftrages spielt naturgemäss eine Rolle. Der tiefste Süden Frankreichs macht darin höchstens eine kleine Ausnahme; ich meine die sogenannte italienische Ecke: Nizza und ein weiterer Teil der französischen Riviera, welche mit italienischem, auch wohl englischem Geschmack rechnen.

Das Reisen im übrigen Frankreich ist nicht so bequem wie in England oder Deutschland. Die Eisenbahnwaggons erster Klasse sind passabel, diejenigen zweiter Klasse schon unbehaglich, während solche der dritten Klasse ganz ausser acht zu lassen sind, wenn der Geldbeutel nicht dringend deren Benutzung verlangt. Nach Deutschland gehen von den Pariser Bahnhöfen deutsche Wagen erster und zweiter Klasse, allerdings nur bei den durchgehenden internationalen Zügen. Einige Bequemlichkeit bietet nur noch neben der Route über Calais nach England diejenige der Paris-Lyon-Méditerranée-Strecke. Es ist beschämend für das reiche Frankreich, dass es bei den verhältnismässig hohen Fahrpreisen den Passagieren so wenig Behaglichkeit auf langen Touren zu bieten in der Lage ist. Es ist in erster und zweiter Wagenklasse unmöglich, auch nur das bescheidendste Handgepäck ohne Belästigung der Mitreisenden unterzubringen; selbst in der ersten Klasse erfordert es mathematische Kenntnisse, den in Frankreich so nötigen hohen Seidenhut unversehrt zu befördern, will man ihn nicht fortgesetzt auf dem Kopfe tragen. Der Klagen hätte ich noch

viele, aber da die meinigen ungehört verhallen werden, halte ich es für zwecklos, Papier zu vergeuden und meine Leser zu langweilen. Ich empfehle denselben nur, alles Gepäck als Passagiergut — aber in gut verschlossenem Zustande — aufzugeben.

Über andere Plätze Frankreichs ist nicht viel zu sagen. Im östlichen Teile des Landes, also Nancy, Rheims, Verdun etc., enthalte man sich jeglicher Politik bei unbekannten Leuten; im südwestlichen Teile, Hâvre, Marseille, Toulon, Orleans, Tours etc., umgehe man unnötige Erzählungen, dass man Deutscher sei etc. Lyon ist ein kleines Paris und geeignet, sich von scharfen Reisestrapazen zu erholen. Hier verfahre man geschäftlich ganz wie an der Seine und sei erfreut, Deutsche im Hôtel zu treffen. Die Bevölkerung hat schon den lebhaften südlichen Charakter, und der Sprung von hier nach Italien, zunächst nach dem Mittelmeer, ist nicht allzugross

Wer Italien besucht und hier eine kleine Ferienzeit sich ausbedingen kann, mag solche zu einem Abstecher nach der „Riviera“ ausnutzen. Hat man aber das Glück, im November oder Dezember, also zur hohen Saison, dort zu sein, so werden der Anregungen viele sein und ein Tagebuch wird die angenehmsten Erinnerungen aufzuweisen haben.

Die poetischen und historischen Namen der Küste allein geben schon Anlass, sich der frohen Jugend- und Schuljahre zu entsinnen. Man vergass sie nie und hat vielleicht jahrelang den stillen Wunsch gehabt, dieses Paradies zu schauen. Nun ist man da und mag schauen und schauen: Ventimiglia, Monte Carlo — aber nicht hier oder in Monaco spielen, das rate ich dir und ich rate dir gut —, Nizza, San Remo, Bordighera, Mentone etc.

In letzterem Orte führt Herr Röpcke, früherer Besitzer des berühmten „Tivoli“ in Hannover, das teuere „Grand Hôtel des Ambassadeurs“; es soll ihm gut gehen, trotzdem ich nicht bei ihm wohne und mit mir viele andere deutsche Kaufleute. In Bordighera besitzen die bekannten schweizerischen Hôtelfürsten Gebrüder Hauser ein vorzügliches Etablissement mit opulenter Küche und königlichen Einrichtungen; San Remo — dieser Name ist geeignet, dem ehrlichen Deutschen die Thränen in die Augen treten zu lassen, wurde doch hier an unserem vielgeliebten Kaiser

Friedrich elend herumgedoktert. Schliesslich noch für Monte Carlo einige beherzigenswerte Worte: es hat dort schon mancher Reisende, der Weltmann im vollsten Sinne des Wortes war, seine Zukunft ruiniert oder gar gleich den Tod gesucht und gefunden.

Man spiele dort **nicht**, auch setze man nicht einmal zehn Francs: gewinnt man, so wagt man; verliert man, wagt man erst recht, und die Bank ist in jedem Falle im Vorteil. Das sagte mir bis vor zwei Jahren ein alter erfahrener Croupier aus Bad Nauheim, der im Sommer in seiner Musezeit hier Trompeter war und jetzt Restaurateur ist. In jeder Saison fuhr er von Nauheim nach Monaco, versah mit vieler Würde und grossem Verständnis das Amt eines Croupiers, ohne je, wie er mit starker Betonung sagte, selbst gespielt zu haben. Ich glaube es ihm, denn er führt den solidesten bürgerlichen Hausstand, und es ist erfreulich, zu sehen und zu hören, wie gesund an Leib und Seele dieser Mann aus diesem Pest- und Sündenpfuhl stets herausgekommen ist; das kann man nicht von jedem Croupier sagen. Wohl gehörten die überaus lehrreichen Geschichten, welche uns dieser Mann an seinem eigenen Stammtische erzählte, namentlich für die jüngeren Leser, in den Rahmen dieses Buches, aber es würde mich doch wohl zu weit führen.

Nur und zwar ganz allein der Croupier oder vielmehr der Mann, welcher die ominöse Kugel in der „Roulette“ rollen lässt, ist auf Grund langjähriger Erfahrung einigermassen im stande, zu sagen, welchen Ruhepunkt die Kugel bei der nächsten Umdrehung finden kann; ich sage kann, denn auch dies ist nur Hypothese; er müsste im stande sein, ganz genau das Mass der Kraft zu bestimmen und zur Ausführung zu bringen, welches er bei der eben beendigten Umdrehung angewendet hat, um die Kugel wieder auf denselben Platz zu dirigieren.

Nun kann jeder Leser das Mass der Wahrscheinlichkeit berechnen, welches sog. Systemspieler, welche in den Räumen der Bank ihren ständigen beängstigenden Aufenthalt haben, anwenden wollen, um Neulinge oder Erstlinge in den Glauben zu bringen, ihr System sei das einzig richtige, während es weiter nichts auf sich hat, als unerfahrene Gimpel auf den Leim zu locken.

Besuchen meine Kollegen Nauheim, so können sie

meine Angaben bei genanntem Wirte, welchen jeder Nauheimer kennt, bestätigt finden, und nutzt es weiter nichts, so werden sie sich doch bei einer Tour nach Monte-Carlo besinnen, ob sie der reichen Bank noch zu weiterem Reichtum verhelfen wollen. Erfreue man sich dort an der wunderbaren paradiesischen Natur, bedauere die armen gerupften Vögel und will man ein gutes Werk ausserdem thun, so suche man abends im stillen Kurpark etwaige Selbstmörder von ihrer letzten That abzuhalten; es ist ein europäischer Skandal, dass die starken Mächte sich nicht vereinigen und es dem Franzosen Blank unmöglich machen, dem sonst philanthropisch veranlagten Fürsten von Monaco die Bank wiederum auf Jahre für eine ganz erkleckliche Summe abzupachten. . . .

Unser Geschäft führt uns jetzt nach Italien; der Deutsche, welcher zum ersten Male das Land besucht, wird viel Zeit gebrauchen, denn trotz der südlichen Lebendigkeit ist der Italiener geschäftlich etwas langsamer Natur; es wird unendlich viel „gefaullenzt", vorzugsweise in den unteren Klassen, aber der Italiener hat ja genügend Entschuldigung, es ist zu warm im Sommer, im Winter wird er dann alles nachholen.

So ist es denn am vorteilhaftesten, das Land während unseres nordischen Winters zu besuchen, also wenn möglich nur einmal im Jahre; das lässt sich nun allerdings bei allen Zweigen des Geschäfts nicht durchführen.

Man sei ganz ausserordentlich vorsichtig beim Reisen in Italien und zwar in jeder Beziehung; im Norden des Landes hat man weniger unter den kleinen spitzfindigen Gaunereien zu leiden als im Süden; schon auf der Eisenbahn ist die grösste Vorsicht geboten; man nehme möglichst alles Gepäck mit in das Coupé, denn ein Teil der sehr schlecht besoldeten ambulanten Eisenbahnbeamten stiehlt wie die Raben; zur Beförderung aufgegebene Koffer werden während der Fahrt erbrochen und beraubt; kürzlich machte man einigen zwanzig dieser Angestellten in Mailand den Prozess; man hatte sie endlich abgefasst; muss man aber grosses Gepäck zur Beförderung aufgeben, so versichere man es nach seinem vollen Werte, wenn thunlich bei einem Spediteur, man kann dann wenigstens mit einiger Ruhe reisen.

Auch die innere Einrichtung der Personenwagen lässt alles zu wünschen übrig. Die dritte Wagenklasse beherbergt

zuweilen eine Menschensorte, welcher man ja als Menschen das höchste Mass von Achtung entgegenbringen kann, aber deren Äusseres so wenig anheimelnd ist, dass es ausser dem Schönheitssinn noch stark unseren Geruchssinn beleidigt. Eine schlechte Pfeife oder Cigarre vervollständigt dann noch das allgemeine Missbehagen, so dass man auf der nächsten Station in übelster Laune ein Zuschlagsbillet für die zweite Klasse löst, um hier dann unter Umständen vom Regen in die Traufe zu kommen. Die nach holländischer Art eingerichtete zweite Wagenklasse mit Ledersitzen ohne abgeteilte Plätze ist so besetzt, dass nur mit der grössten Rücksichtslosigkeit ein Plätzchen zu erobern ist, trotzdem die Insassen schon der sogenannten besseren menschlichen Gesellschaft anscheinend angehören. Was thun? Man hält aus und nimmt sich vor, lieber das nächste Mal ganz vornehm die erste Klasse zu benutzen. Diese ist dann ganz nach französischem Stil und der arme Cylinder findet wieder keinen angemessenen Platz. Da man nun keinen Extrazug der Kosten wegen nehmen kann, auch ein Salonwagen nicht zur Verfügung steht, so fügt man sich in sein Schicksal und denkt, die Schönheiten des Landes mögen für die ausgestandenen Leiden entschädigen.

Nun rate ich einem jeden, für alles und jedes, was er nimmt, den Preis zu vereinbaren: vor jeglicher Überrumpelung ist man dann geschützt. Man besitzt in Italien, gleichwie an vielen Orten der Schweiz, einen ausgezeichneten Blick und eine scharfe Routine, den anständig aussehenden Fremden zu „schneiden“. Durch derartige Manöver und weiter durch den beständigen Bettel der herumlungernden Menschen auf den öffentlichen Strassen und Plätzen, vornehmlich im südlicheren Italien, wird dann der Geldbeutel des Fremden über Gebühr in Anspruch genommen.

Kaltblütig schaffe man Ordnung bei einer beabsichtigten „Schneiderei“ und hartherzig gehe man an den vielen Bettlern und vielleicht sehr schönen und begehrlichen Bettlerinnen und deren Kindern vorüber, denn es ist schier unmöglich, den oder die wirklich Bedürftigen auszuscheiden. Es ist anzunehmen, dass die Mehrzahl dieser Leute aus Prinzip die Bettelei zur Profession macht.

Der Deutsche muss in Italien seinem Magen und Gaumen widrige, für die erste Zeit des Aufenthalts demselben jedenfalls nicht behagende Zumutungen stellen; wie

bekannt, werden vorzugsweise sämtliche Fleischspeisen, auch Fische, in „Öl“ zubereitet. Wird nun auch in den besseren Gasthöfen und Restaurationen feinstes Olivenöl verwendet, so bleibt es ja doch individuelle Geschmackssache, sich mit dieser Art zu befreunden. Feinschmecker behaupten, dass Fische, mit Öl gebraten oder gebacken, wahre Leckerbissen seien. Ich habe das nicht gefunden, bin bei der Butter, welche allerdings nur auf Wunsch des Gastes genommen wird, geblieben, wenn auch diese durchaus nicht von bester Qualität war. In vornehmen Restaurationen und Hôtels wird der Gast, zumal wenn er Deutscher ist, nach der gewünschten Art der Zubereitung gefragt. Bayerisches Bier ist ja jetzt — Gott sei gedankt! — in fast allen grösseren Städten des Landes zu haben, und an mehreren Orten kann man in den gleichen Lokalen sogar bayerische Küche, als: Knödel etc., erhalten. Das ist ein Fortschritt in den Augen des Deutschen, denn einige Tage liebt man es, der Neuheit wegen, Polenta und Makkaroni zu essen und vielen Wein zu trinken, aber nachher ist das Verlangen nach „süffigem Bier“ und heimischer Suppe um so intensiver

Auf allen Bahnhöfen im Lande vertraue man sein Gepäck keinem sich anbietenden, herumstehenden Menschen an, einerlei, welchen Aussehens derselbe und welcher Art seine Kopfbedeckung ist. Ist wider Erwarten kein Hôtelwagen da, so nehme man eine Droschke, lasse sich aber vorher den Preis sagen. Ist der Weg zum Gasthof nicht weit, so kann man ja auch sein Gepäck selbst tragen oder einen engagierten dienstbaren Geist vor sich hergehen lassen und denselben fortgesetzt im Auge behalten.

Das Wichtigste bei einer italienischen Reise für den Deutschen ist die genaue Feststellung derjenigen Gasthöfe resp. Hôtels, welche zum Quartier genommen werden sollen; überlasse man sich in dieser Beziehung durchaus nicht dem Zufall. Es ist wenig angenehm für den Kaufmann, in ein Hôtel zu geraten, welches vorzugsweise von Touristen besucht wird; diesen gehört fast die ganze Aufmerksamkeit des Personals und der Kaufmann bezahlt deshalb nicht weniger in solchen Häusern.

Ich habe meine Gründe, hier im Text die namentliche Anführung solcher für Kaufleute passenden Häuser zu unterlassen. Bädeker in Leipzig hat die Gewohnheit, in allen seinen Bänden bei einzelnen Hôtels die Bemerkung

einzuschalten: „viel Kaufleute"; nun rate ich meinen deutschen Kollegen, bei einer ersten Reise in Italien diese Häuser zu besuchen, dann weiter das Reisebuch über Italien von Dr. Gsell-Fels mit zum Vergleich heranzuziehen und schliesslich bei einer zweiten Tour auf Grund gemachter eigener Erfahrungen selbständig zu handeln.

Im Laufe der Zeit werde ich diesen Büchern vollständige Hôtelverzeichnisse einfügen; vorläufig unterlasse ich das, um jegliche bezahlte textliche Reklame zu vermeiden.

Bei längerem Aufenthalt an grösseren Plätzen bedinge man sich Pensionspreise aus, wenigstens für Zimmer, erstes Frühstück und Diner; man steht sich am besten dabei. Das Nachtessen berücksichtige man dabei nicht, man hat dann mehr Freiheit, jeweils über den Rest des Tages zu verfügen.

Man hört so oft, ist über italienische Hôtels die Rede: um des Himmels willen gehen Sie nicht zu deutschen Hôteliers, gerade diese scheinen sich ein besonderes Vergnügen daraus zu machen, ihren eigenen Landsleuten möglichst hohe Rechnungen zu stellen, nachdem letztere so vertrauensvoll zu ihnen kamen; das ist vorgekommen und wird weiter sein, aber man hat es doch wahrlich in der Hand, sich vor solchem Ärger zu schützen und zwar durch die ganz einfachen und sachgemässen Fragen: was kostet das Zimmer inkl. Licht und Bedienung? was das Frühstück? woraus besteht dasselbe? wieviel das Diner mit dem oder dem Quantum Wein? etc.; die Antworten erfolgen prompt, sind die Preise zu hoch, so verlässt man das Haus und damit basta.

Die bis hierher von mir geschilderten italienischen Zustände haben also den Charakter einer beklagenswerten Unsicherheit und es ist keineswegs überflüssig, die von mir so dringend anempfohlene Vorsicht in allen Fällen anzuwenden.

Es ist ein Irrtum, anzunehmen, dass der italienische Kaufmann und weiter die andere bessere Gesellschaft die französische Sprache beherrscht; fünf oder höchstens zehn Prozent dieser Leute sind in der angenehmen Lage, sich in leichter französischer Konversation auszudrücken und es ist für den deutschen Kaufmann von allergrösstem Vorteil, italienisch sprechen zu können; leider gehört das Erlernen dieser Sprache in den deutschen Handels- und anderen

Schulen noch nicht zu den obligatorischen Unterrichtsfächern. Seit Jahren vollzieht sich zwischen beiden Nationen, deren politische Vergangenheit ja so manche Ähnlichkeit hat, fast unmerklich eine immer inniger werdende Wechselbeziehung und es steht zu hoffen, dass man sich in Deutschland noch umfangreicher mit italienischen Interessen beschäftigen wird, woraus dann für die deutsche Handelswelt von selbst die Anregung folgen wird, auch solche Interessen umsichtiger zu beurteilen und um das ergiebiger zu können, ist das Verständnis der Landessprache a priori erforderlich.

Ein einziges Moment hat uns viele, sehr viele italienische Herzen gewonnen; unser Kaiser Friedrich stand als Kronprinz zusammen mit dem König Umberto auf einem Balkon des Quirinals; im Hintergrunde waren die Königin und der damals noch kleine italienische Kronprinz sichtbar; das römische Volk jubelte beiden Fürsten zu und unser Kronprinz nahm in der plötzlichen freudigen Erregung den kleinen italienischen Prinzen auf den Arm und küsste ihn in Gegenwart des gesamten Volkes, dessen Begeisterung sich mit elementarer Gewalt in tausendstimmigen „Evvivas“ Luft machte. Diese Episode lief durch alle italienischen und deutschen Zeitungen und hatte die bemerkenswerten Folgen, dass man in Italien eine grosse Zuneigung für Deutschland zur Schau trug und von da ab grösseres Vertrauen in alles das, was von Deutschland kam, setzte.

Das war sofort im geschäftlichen Leben fühlbar; der deutschen Industrie wendet man sich jetzt von Jahr zu Jahr mehr zu; der deutsche Reisende kann mit Sicherheit auf gute geschäftliche Erfolge rechnen, sofern er leistungsfähig ist und in der Landessprache mit der Bevölkerung verkehren kann; es ist gut, wenn er die Sprache nicht beherrscht, sich eines Kommissionärs zu bedienen; diese sind in den Hôtels der grösseren Städte zur Disposition, allerdings ist es auch bei diesen Leuten notwendig, genau den Preis für die von ihnen verlangten Leistungen vorher festzusetzen.

Der Italiener beansprucht in den meisten Fällen etwas längeren Kredit als der Franzose; ganz besondere Sorgfalt ist bei Erkundigungen über die italienische Clientèle anzuwenden; geschäftliche Hochstapler sind numerisch stark und namentlich in Mailand zu finden; dieser Platz ist sehr unsolide und reihen sich ihm leider andere Städte wie Venedig, Verona, Padua, Florenz, Genua, Turin, auch Rom an; es ist

gut, an jedem Platze als Vertrauensmann einen Spediteur zu engagieren; weiter ist anzuraten, möglichst gegen 30 Tage Kassa zu verkaufen, wenn auch mit höherem Skontosatz; in diesem Zeitraume kann sich nicht so viel ereignen, wie bei 3 Mt.-Wechseln.

An den ganz grossen Plätzen findet man stets deutsche Kaufleute, welche geneigt und auch geeignet sind, Vertretungen deutscher Häuser zu übernehmen, aber es sind eingehende Erkundigungen über diese Leute wiederum unerlässlich.

Die Geschäftszeit im ganzen Lande ist ausserordentlich verschieden; gewissermassen richtet sich dieselbe nach der Jahreszeit; im warmen Frühling und heissen Hochsommer ist zu geschäftlichen Besuchen die Zeit bis 9 Uhr Morgens und am Nachmittage der Zeitraum von 6 Uhr ab bis Schluss der Geschäfte auszunützen; im Winter oder Herbst ist der ganze Tag mit Ausnahme der zwei Mittagsstunden von 12—2 Uhr zu verwerten; im allgemeinen expediert der Italiener lebhaft und rasch; es imponiert ihm aber doch die deutsche klassische Ruhe und Gründlichkeit; er kann sich der geschäftlichen Überlegenheit nicht entziehen und als wesentlichster Faktor ist anzuschlagen, dass er ein ganz bedeutendes Mass von Zutrauen dem deutschen Lieferanten entgegenbringt und bisweilen recht flott auch über seine Verhältnisse und Bedarf hinaus bestellt.

Da heisst es aufgepasst und wenn nötig die Aufträge auf das richtige Mass reduziert; das muss aber arbitrageartig rasch gehen, damit die ihm am Schluss gegebene Kopie seinen Argwohn nicht erregt.

Diese Reduktionen sind bisweilen sehr angebracht; man kann sie ja durch die Bemerkung, wenn erforderlich, begründen, er — der Besteller — könne ja zu jeder Zeit eine Nachordre geben u. s. w.

In keinem Lande fand ich mehr sog. Chikaneure als in Italien; zum zweiten Male besuchte ich solche Kunden nicht; die Chikane wird mit Pfiffigkeit eingeleitet und durchgeführt, um zu erlangen, dass die einmal am Platze liegende Ware möglichst billig in den Besitz des Bestellers gelangt; häufig genug bewilligen deutsche Fabrikanten alles, um der teuren Rücksendung und den Zollscherereien zu entgehen und der Kunde lacht sich vergnügt in das Fäustchen.

„Auf die Spesen“ kommt man im Lande; nicht auf

Grund des materiellen Lebens oder der Beförderungskosten, sondern durch die vielen sich summierenden Ausgaben, welche die Sehenswürdigkeiten, die Ausflüge etc. verlangen; aber das ist nur bei der ersten Reise der Fall, nachher tritt schon die Reaktion ein und man denkt, wie in anderen Ländern nur an das Geschäft, wenn man auch besondere Seltenheiten und hervorragende Schönheiten z. B. in Rom, Neapel, Venedig und Mailand stets wieder bei vorhandener Zeit aufsucht.

Die Eisenbahnverbindungen sind mangelhaft; örtliche Fahrgelegenheiten — abgesehen von Droschken und venezianischen Gondeln — trotz der menschlichen Lebendigkeit langsam. „Schusters Rappen“ treten in den Städten in vollste Leistungsfähigkeit.

Von schönen Frauen — auch in Rom und Venedig — lasse man sich nicht bethören; sie sind für Fremde zugänglich und liebevoll, auch rassig, aber — man hat in meiner Heimat ein Sprichwort: „Oben fix und unten nix.“ Das findet bei Frauen aus der breiten Masse des Volkes in Italien volle Anwendung, wie denn überhaupt die menschliche Reinlichkeit im Lande nicht die erste Eigenschaft ist; leider, leider in diesem von Gott begnadeten Paradiese!

Rom hat jetzt für Italien die führende Rolle, wenn auch vorläufig nicht abzusehen ist, wie und wann der Streit zwischen Vatikan und Quirinal enden wird. Auf die Dauer mag es unmöglich werden, dass diese beiden Gewalten in nächster Nachbarschaft sich das Leben, wenn auch in der vornehmsten gesellschaftlichen Form, verbittern, aber das italienische Volk will in seiner Mehrheit Rom als Residenz des Königs und wünscht nicht die lethargischen Zustände des ehemaligen Kirchenstaates zurück. Mancher ausländische eifrige und überzeugungstreue Katholik ist schon anderer Ansicht, sah er das päpstliche Rom, geworden und teilt die Anschauung der meisten Italiener über den vormaligen Kirchenstaat. Man sehe nur, was aus der ewigen Stadt in den letzten zwanzig Jahren geworden ist; kann man sie wohl mit Rom in den 60er Jahren vergleichen? Ganz gewiss nicht. Es wird gearbeitet, ein Heer von sybaritischen Schmarotzern ist verschwunden, die Stadt wird nicht mehr durch die übermütigen Tollheiten der päpstlichen Zuaven und Schweizer haranguiert; es ist jetzt eine andere Zucht und Ordnung in der nächsten Umgebung des

Stuhles Petri, und man kann überzeugt sein, dass Seine Heiligkeit sich wohl über diese Zustände freut.

Wohl ist es eine erhebende Feier, einem Hochamt in Rom als frommer Christ beizuwohnen. Nirgends in der ganzen Welt ist man andächtiger, an keinem Orte der Erde glaubt man dem Himmel näher zu sein, und doch kann man den lustigen Wagenkorso am Abend sehen und sich an menschlicher Schönheit erfreuen, ohne an Leib und Seele Schaden zu nehmen, denn man fühlt sich bei dem Anblick von St. Peter der Gottheit näher — das ist das ewige Rom

Das beste Theater in Italien ist nach meiner Auffassung die Skala in Mailand; man versäume den Besuch einer Oper oder eines Ballets nicht. Theater anderer Städte sind von mir wenig besucht und enthalte ich mich daher eines Urteils. Einen eigenartigen Reiz auf den Deutschen üben die periodischen kleineren Konzerte in anderen öffentlichen Lokalen aus. Die Cymbeln, Mandolinen, Kastagnetten etc., abwechselnd mit melodiösem Gesang, sind bisweilen so bestrickend und berauschend, dass man ungern sich diesen musikalischen Träumen entzieht.

Etwas ganz Eigenartiges bietet uns das märchenhafte Venedig am Abend, wenn die helle Fanfarenmusik auf dem Markusplatze erschallt und die Gesellschaft der Stadt dort promeniert. Der laue Abend, der Dogenpalast, ringsumher alles erleuchtet, unzählige Gondeln, sinnbethörende, schwarzäugige Mägdelein, das alles ist so von einer ganz anderen Welt, dass es gut ist, sofort in die reale Wirklichkeit zurückzukehren und den bereit liegenden Dampfer nach Triest zu besteigen, um Trans- und Cisleithanien einen geschäftlichen Besuch abzustatten

Der Dampfer fährt eine Nacht und legt am Morgen zeitig vor der Front des grossen Hôtel de la ville am Quai in Triest an. Genanntes Hôtel ist ziemlich kostspielig; es giebt billigere und dabei sehr gute Gasthöfe am Platz. Die Bewohner dieser letzten, eigentlich adriatischen Ecke der grossen österreichisch-ungarischen Monarchie wollen nicht viel vom Hause Habsburg wissen; sie gehen Hand in Hand in politischer Beziehung mit den welschen Tirolern diesseits des Brenners und Trient etc. Nun, sie sind nicht schlechter und nicht besser als die übrigen Völkerschaften der beiden Reichshälften. Der Ruthene, der Dalmatiner,

Bosnier, Herzegowiner, Tiroler, Magyar, Kroat, Czeche, der Slowak u. s. w., alle möchten das sein, was der Name sagt, aber keine Österreicher; alle wollen ihre Sprache auf den Schild erheben, aber „nix österreichisch, nix deutsch". Aber trotzdem lieben sie alle ihre Kaiserstadt, ihr Wien. Diesem ausserordentlich grossen Lande mit der gesittetesten Bevölkerung im Norden und der im Gegensatz zu dieser wirklich halbwilden im Südosten fehlt eine eiserne, wuchtige Hand, an einem Rumpfe mit hellem Kopfe, in Wien sitzend, welche einheitlich und mit stählernem Willen regiert, einmal Ordnung schafft und partikularistischen Neigungen das Lebenslicht ausbläst. Wer denkt da nicht an Bismarck? Ein Taaffe hat das Zeug dazu nicht, das muss ein anderer Charakter sein

Betreten wir indes das Land der „Gemütlichkeit". Triest ist geschäftlich unsolid; es besitzt von früher italienische Eigenschaften und wurde sie in der kurzen Spanne Zeit noch nicht los. Die Stadt als Handelsplatz mit dem Sitz des österreichischen „Lloyd" ist ja nicht unbedeutend, die Entfernung von Wien auch gross genug, um das eigentliche Platzgeschäft nicht zu stören, und doch will der Verkehr nicht an Ausdehnung gewinnen. Es stockt und steht auch hier still, wie leider in fast ganz Österreich. Es ist doch eine ganz sonderbare, auffallende Erscheinung; es ist, als begriffe man den Geist der Zeit nicht, als ob alles Heil von allen möglichen Seiten kommen könnte und sollte, aber nur nicht aus der Thätigkeit und Arbeitsamkeit des ansässigen Volkes heraus.

Es wohnen nicht unbedeutende Exporteure am Platz, welche mit einheimischen Erzeugnissen die ganze Levante versorgen und von dieser wieder für das Inland importieren. Ich habe am Platz erheblichere Abschlüsse machen können, aber es ist notwendig, mit äusserster Behutsamkeit hinsichtlich des Kreditgebens zu verfahren. Es ist für Deutschland resp. dessen exportierende Geschäftswelt von schätzbarem Vorteil, dass die bekannte Auskunftsfirma Lesser & Liman und, wenn ich nicht irre, auch W. Schimmelpfeng die Konzession zum Geschäftsbetriebe in der Monarchie erhalten haben. Es giebt ja an den verschiedenen Plätzen auch ansässige Auskunftsfirmen, aber ich habe diesen nie recht trauen können, ausnahmsweise der Firma, welche Regenhardt in seinem „Weltverkehr" anführte, sofern solche

eine deutsche war. Südlich von Triest liegt der Kriegshafen Pola, geschäftlich ohne Bedeutung.

Der Bequemlichkeiten auf österreichischen Bahnen sind mehrere und bessere als in Italien und Frankreich. Nach der nunmehrigen Einführung des Zonentarifs spart man auch verhältnismässig erheblich an Fahrkosten, und die dortigen Kollegen sind zu beneiden, da sie häufig genug Touren von Wichtigkeit zu billigem Preise machen können, welche früher der Kostspieligkeit wegen unterblieben. In dieser Beziehung ist man uns dort vorausgeeilt, und man sollte nun endlich in Deutschland Anstalt machen, zu folgen. Die dritte Klasse kann man in aller Ruhe benutzen, die zweite lässt an Komfort nichts zu wünschen übrig.

Obwohl die Österreicher von ihren vielen Guldenzetteln entzückt sind — sie sagen: nichts bequemer und leichter wie nur Papier in der Tasche — habe ich mich mit dieser Einrichtung nie befreunden können; es ist für mich im Gegenteil lästig, eines einzigen Gulden wegen jedesmal das Portefeuille öffnen zu müssen, denn zerknittert kann ich die Scheine in der Hosentasche nicht tragen. Ist der Gulden erst gewechselt, ist er auch schon „weg"; die wenigen bleibenden Silber- und Kupferkreuzer verschwinden unendlich rasch; kostet doch, wie bekannt, eine einigermassen rauchbare Cigarre, eine Virginia Cuba, 6 Kreuzer = 10 deutsche Reichspfennige, ein Glas Bier 9 oder 10 kr. u. s. w. Es ist gut, stets folgende richtige Umrechnung für kleinere Summen anzuwenden: 3 kr. = 5 Pfg., 6 kr. = 10 Pfg., 12 kr. = 20 Pfg., 30 kr. = 50 Pfg., 60 kr. = 1 Mark, 1 fl. = 1 Mk. 67 Pfg., 2 fl. = 3 Mk. 33 Pfg., 3 fl. = 5 Mk., 6 fl. = 10 Mk., 12 fl. = 20 Mk., und bei 100 Mk. eine kleine Kursdifferenz nach Tageskurs, etwa 30—40 kr., also für 100 Mk. 59 fl. 60—70 kr.

Die Sicherheit und Schnelligkeit auf den Bahnen ist eine zufriedenstellende. Dinge wie in Italien (Diebstähle seitens der Angestellten) fallen nicht vor, und über die Höflichkeit und Zuvorkommenheit der Angestellten hat man sich keineswegs zu beklagen. Nennt man scherzweise Belgien das Land der „Tingel-Tangel", so kann man füglich Österreich als das Land der „Trinkgelder" bezeichnen. Es ist unglaublich, was in diesem Punkte verlangt und was verabfolgt wird; sozusagen wird kein Handschlag

oder kein Schritt gemacht ohne Trinkgeld; man rechnet bei jeder Ausgabe mit diesem Faktor

Nördlich und östlich von Wien sind im grossen und ganzen die geschäftlichen Verhältnisse gesund; es ist indes allerorten weiseste Vorsicht geboten. Tirol ist solide, konsumiert aber nicht viel; wie man weiss, lebt das Land von der Fremdenindustrie, dem Gesang und dem Tyroler Landwein; seine Perlen: Innsbruck, Bozen, Gries und das herrliche Meran beherbergen jahraus und jahrein eine grosse Anzahl von Fremden; desgleichen die Orte am Gardasee, wie Arco und andere.

Dasselbe ist von Salzburg, der Steiermark und Böhmen zu sagen, abgesehen von den rein industriellen Orten des letzteren Kronlandes, wo eine ärmliche Bevölkerung ansässig ist, in Böhmen sind zuweilen die nationalen Reibereien bösartig und der deutsche Reisende handelt recht vernünftig, wenn er seinen politischen Mund schliesst; Prag teilt sich geradezu in zwei Lager und es ist ergötzlich zu sehen, wie kleinlich sich beide Nationen — Czechen und Deutsch-Österreicher, welch' letztere uns grosse Sympathieen entgegenbringen — befehden.

Derartiges wiederholt sich bei den Ruthenen in Laibach, in Ungarn bei den Magyaren, in Agram bei den Kroaten, in Bosnien u. s. w.; geliebt sind wir bei diesen Volksstämmen nicht, es ist zu empfehlen, sich lediglich auf das Geschäftliche, wenn man nicht nähere Bekanntschaft hat, zu beschränken.

Wien mag den Reisenden für alle Enthaltsamkeit entschädigen; dort hasst man uns Deutsche wenigstens nicht, man ist weltstädtisch kulant und weiss, was man seiner berühmten Kaiserstadt schuldig ist.

Fast jeder Reisende wird in Wien genügend Zeit finden, nach täglicher Erledigung der Geschäfte nach und nach die schöne Stadt kennen zu lernen; der Aufenthalt dehnt sich gewöhnlich länger wie beabsichtigt aus, denn der Wiener glaubt von jedem Fremden gern, dass er wochenlang am Platze zu thun habe; man lasse den guten Herrn in einem solchen Glauben, betone aber doch, dass man schon viele Tage anwesend sei und beabsichtige, in den nächsten Tagen Donau abwärts zu gehen.

Es erhellt daraus, dass die Expedition einigermassen schwierig sein kann, indes wird auch hier die deutsche

Energie den richtigen Ausweg treffen; ich hatte stets angenehme geschäftliche Resultate in Wien, ich konnte mich wohl mit der Wiener Freundlichkeit und Herzlichkeit abfinden und wende gern die Begrüssungsstaffel „Servus, habe die Ehre, mein Kompliment, küss' die Hand, an, hier und da auch das vertraulichere „Grüss Gott“ gebrauchend.

Bedeutendere Häuser haben ja ihren ständigen Vertreter in Wien; ich ziehe es aber in der Regel vor, meine Besuche allein zu machen; ich entgehe dann ausweichenden Bemerkungen, wie: nun, wann Bedarf eintritt, werden wir uns wie stets an Ihren Vertreter Herrn X. wenden; sich in der Stadt örtlich zu orientieren, ist auch nicht allzu schwer; ein Fiaker, dieses schneidigste Fuhrwerk der Welt, bringt rasch an ein Ziel, ist aber ziemlich teuer; die Pferdebahn läuft nicht durch alle Verkehrsadern, während die berüchtigten Stellwagen eigentlich ganz ausser acht zu lassen sind.

Über hohe Hôtelpreise ist weiter nicht zu klagen; ein Zimmer in gutem Hause kostet 2—4 Gulden je nach Lage pro Tag, man nimmt seine Mahlzeiten ganz nach Belieben da, wo man sich gerade befindet und somit kommt man folgerichtig durchschnittlich recht billig weg; wohl giebt es Hôtels mit regelmässiger Table d'hôte; ich vernachlässigte solche indes stets; mein Quartier in Wien ist ständig im Hôtel Kummer in Mariahilf.

Das Caféhausleben steht ja in Österreich in höchster Blüte; der Uneingeweihte wundert sich über die regelmässig grosse Anzahl von Gästen und meint, dass diese über viel freie Zeit gebieten müssen; die Sache liegt indes etwas anders: fast jedes Geschäft wird im Café abgeschlossen oder doch wenigstens nach Abschluss „begossen“, und Stammgäste, welche Stunden — ja halbe Tage lang im Café, Zeitungen aller Welt lesend, sitzen, denken häufig gar nicht daran, etwas für den Wirt zu thun und was zu verzehren; das ist des Landes Brauch.

Abends ist der Fremde in Verlegenheit, wie er am besten die freie Zeit anwenden soll. Die Auswahl der Gelegenheiten zum Amüsement in jeder Geschmacksrichtung und zum Geldausgeben sind sehr mannigfaltig. Die Oper sowohl wie die übrigen Theater sind durchweg künstlerisch hervorragend; die Spezialitätenbühnen bieten die excentrischesten Vorführungen, und die Nachcafés haben insofern etwas für sich, als sie uns in den Stand setzen,

ein kompetentes Urteil über die Wiener Damenwelt, welche zur Vollblut-Halbwelt gehört, abzugeben. In Berlin haben sich diese Nachtcafés zu den Stätten der gemeinsten Vorgänge hinabgearbeitet; das ist in Wien nicht so, immerhin bewahrt man hier noch einen im Vergleich zu Berlin hohen Grad von decenter Schaustellung und die Dehors werden nach Möglichkeit gewahrt.

Dem jungen Reisenden wiederhole ich hier den Rat, welchen ich für Paris gab: hinein für eine Nacht und einen Tag in den Strudel, um mitsprechen zu können, dann aber wieder hinaus, und zwar mit heiler Haut, wenn auch mit defektem Portemonnaie, das kann man wieder „stopfen“.

Um die Wiener Sehenswürdigkeiten zu ermitteln und zu besichtigen, ferner um Ausflüge in die wunderbar schöne Umgebung der Stadt oder weiter über den Semmering zu machen, empfehle ich die Beschaffung eines guten Führers, welche im Verlage von A. Hartleben, dort, erscheinen.

Die Wiener Tageslitteratur ist eine sehr umfangreiche; von Wichtigkeit sind die „Neue Freie Presse“, das „Fremdenblatt“, die amtliche „Wiener Zeitung“ und das „Wiener Tagblatt“. Das satirisch-humoristische Blatt „Kikeriki“ hat nicht mehr die Bedeutung früherer Jahre, während die leichte Richtung anderer illustrierter Blätter, wie: die „Bombe“, „Wiener Karikaturen“, ja bekannt ist

Die Tour donauabwärts nach Budapest mache man jedenfalls mittelst Dampfers. Die auf der Route liegenden Städte, wie Pressburg, Raab, Komorn etc., sind besuchenswert. Die Sitten lockern sich hier, in Pest und Ofen noch mehr. Das schärfste Augenmerk ist auf sichere Geschäftsabschlüsse zu richten, und bei Einholung von Auskünften ist doppelte und dreifache Vorsicht geboten. Im ganzen reicht hier die deutsche Sprache noch aus, wenn die wirklich kaufmännische Welt zu besuchen ist.

Die Einrichtungen der Hôtels sind wie diejenigen in Wien, wenn auch mehr in den Gasthöfen darauf gesehen wird, dass die Fremden im Hause ihre Mahlzeiten nehmen.

Die Menschen und Verhältnisse im Südosten Ungarns, in Bosnien und der Herzegowina werden immer weniger einladend, je weiter wir dem Laufe der Donau folgen. Kleinere Geschäfte sind nicht lohnend und grössere Abschlüsse sind für den fern wohnenden deutschen Industriellen zu gewagt, um solche nicht besser Wiener oder Budapestern

Grossisten oder sonstigen Zwischenhändlern zu überlassen. Der deutsche Reisende wird nach einer ersten Tour in der Lage sein, ziemlich genau zu wissen, welche Städte Österreich-Ungarns er bei einer zweiten Reise mit voraussichtlich lohnendem Erfolge besuchen kann, und wird dann viel Zeit auf diesen ausgedehnten Länderstrecken sparen

Weniger bedenklich und unter allen Umständen bei emsiger Thätigkeit befriedigend ist eine geschäftliche Rundreise in der Schweiz, und mag dieses Land mein Panorama schliessen.

Ich schicke gleich voraus, dass die sonst so international denkenden Schweizer ihre Sympathieen uns Deutschen erst dann zuwenden, wenn alle übrigen Völker, welche das Land geschäftlich oder als Touristen besuchen, ihr voll zugeteiltes Mass an Wohlwollen schon erhalten haben. Es bleibt also für uns nicht viel übrig, aber es ist immer noch genug, um den deutschen Touristen zu veranlassen, sein Geld einige Wochen im Jahre dort zu verzehren und den weltmännischen Kaufmann zu bestimmen, Geld aus dem Lande für gute Ware zu ziehen.

Dieser Zustand oder besser diese schweizerische Gefühlssache mag dem Deutschen die grösste Reserve in der Unterhaltung in ihm nicht genau bekannten Kreisen auferlegen. Ich habe häufig und auch längere Zeit in der Schweiz geweilt und eingehende Gespräche über diese Anschauungen mit erfahrenen und gerechten Schweizern gehabt — aber es ist mir nicht möglich gewesen, einen wirklich fassbaren Grund, der sich hören liesse, für diese Abneigung gegen Deutschland zu finden, es sei denn der, dass man alle Deutschen, wie man landläufig sagt, über einen Kamm scheert und dieselben mit solchen vergleicht, welche in der freien Schweiz ein Asyl fanden und, undankbar genug, sich nicht tadellos aufführten, sondern vielleicht noch die Schweizer an Hab' und Gut schädigten. Auch viele einsichtige ältere Schweizer teilen dieses Gefühl, ohne sich darüber Rechenschaft geben zu können, woher es kommt und wie es entstanden — es giebt nur eine Erklärung: die Erziehung trägt die Schuld, und im späteren Leben haben dann gebildete, gut situierte Schweizer mit geistig hervorragenden Deutschen, welche fliehen mussten und in der Schweiz ein Unterkommen suchten und fanden, merkwürdige Erfahrungen gemacht; das wurde aller Welt

erzählt, den Kindern mitgeteilt u. s. w. und es blieb haften. Namen dieser Deutschen will ich verschweigen, denn sie sind tot, und: de mortuis nil, nisi bene.

Frage man nur in Basel und Zürich in finanziellen, künstlerischen und litterarischen Kreisen an und man wird nicht sehr erbauliche Dinge zu hören bekommen.

Nun haben viele Eidgenossen den für sie recht unbehaglichen, merkwürdigen Gedanken, dass über kurz oder lang ihre doch durch die Mächte anerkannte und verbriefte Neutralität auf Anlass Deutschlands durchbrochen und mit der Zerstückelung des Landes begonnen würde: die deutsche Schweiz zu Deutschland, die welsche an Frankreich und der Kanton Tessin an Italien. Es fanden sich sogar deutsche Schriftsteller, welche diesen Gedanken in byzantinischer Weise nährten. Es ist indes wohl zu behaupten, dass die genannten drei Mächte nicht an eine solche Operation denken, denn gerade die Schweiz, und das wissen auch die eidgenössischen Strategen, bildet zwischen allen vier Mächten Deutschland, Österreich, Frankreich und Italien ein von allen vier beneidetes Bollwerk, welches bei dem vollste Achtung gebietenden schweizerischen vorzüglichen Militär in bester Obhut ist. Wir sahen das 1871 bei dem Übertritt der Bourbakischen französischen Armee

Das sind nun so die Anschauungen vieler Schweizer. Es ist gut, wenn man solche bei einem ersten Besuche kennt, es ist dann leicht, jede Ecke in der Unterhaltung zu vermeiden. Die an deutscher Seite liegenden Grenzstädte Basel, Schaffhausen und einige kleinere Ortschaften am Ufer des Rheins, wie Rheinfelden etc., in welchen, namentlich in Basel, sehr viel Deutsche wohnen, sind kleine Scharmützel, Reibereien unter Schweizern und Deutschen nicht selten; meistens laufen sie ohne besondere Rohheiten ab, und schliesslich: die Jugend und der Schnaps, beide wollen sich austoben. Ich habe allerdings bisher nicht gehört, dass in deutschen Grenzorten auf badischer Seite, wie Lörrach, Waldshut, Säckingen, Singen oder Konstanz ähnliche Ausschreitungen vorgekommen sind, aber daraus ginge hervor, dass das Schuldkonto auf deutscher Seite am meisten belastet sein müsste, denn es wohnen verhältnismässig viel mehr Deutsche in den schweizerischen, als Schweizer in deutschen Grenzorten. Ich hörte auch nie von derartigen Streitigkeiten an der österreichischen oder französischen

Grenze, während im Kanton Tessin allerdings auch nicht immer Frieden herrschen soll.

Der Schweizer ist wahrhaft stolz auf sein Militär, seine republikanischen Einrichtungen, seine persönlichen Freiheiten und politischen Rechte. Diese Punkte bilden ein Noli me tangere, woran kein Ausländer rütteln sollte. Mit zwanzig Jahren wahlberechtigt und wählbar, fühlt er sich von da ab mit verantwortlich für die Dinge, welche in der Bundesversammlung bezw. in dem National- oder Ständerat in Bern vorfallen. Wenn der Eidgenosse aus unterem Stande kaum etwas von den Elementarfächern behalten hat und ausserdem nicht viel kann, politisieren kann er, und das so ergiebig und nach seiner Art überzeugend, dass derjenige, welcher ihm die Befähigung zum National- oder Ständerat nicht zuerkennen würde, übel wegkäme.

Trotz des frühen Eintritts in die politischen Rechte und in die Ausübung der Wahlkämpfe, erlahmt das Interesse des Schweizers an den öffentlichen Fragen nicht. Nirgends in der Welt, es sei denn Amerika, können die öffentlichen Fragen heftiger oder eingehender diskutiert werden und ist die numerische Beteiligung bei allen Wahlen eine so starke als in der Schweiz. Es würde mich zu weit führen, eingehender über dieses Thema zu sprechen. Der deutsche Reisende mag beobachten und auf der ersten Reise schweigen, bis er sich nach und nach orientiert hat.

Aufmerksam mache ich nun noch auf die rein demokratischen Institutionen des Kantons Glarus und des Kantons Uri. An einem Sonntag des Monats Mai in jedem Jahre versammelt sich das gesamte wahlfähige Volk auf der sogenannten „Landsgemeindewiese". Hier wird frei abgestimmt über neue Gesetze, Beamte werden abgesetzt und andere neu gewählt u. s. w. Die Vorlagen, über welche an solchen Tagen abgestimmt werden soll, sind selbstverständlich einige Wochen vorher im Besitz der Bürger, damit diese sich ihr Urteil bilden können. Zu diesen einzig in der Welt dastehenden Vorgängen eilen Fremde aus allen Gegenden nach der Schweiz. Es ist ja auch erhebend, zu sehen, wie sich hier ein jeder dem souveränen Volkswillen fügt.

Wie bekannt, liegen die Verwaltung des schweizerischen Militärs, die Post und Telegraphie, sowie die ausländischen diplomatischen Vertretungen in der Hand des Bundesrates (sieben Mitglieder, davon einer der Präsident), während

sonst jeder Kanton (25, darunter zwei Halbkantone) seine eigene Civilregierung hat und nach Bern zum National- und Ständerat seine gewählten Vertreter sendet. Man sieht, Partikularregierungen genug, dem einsichtigen Schweizer selbst zuviel, und in manchen Kantonen sieht man ungern auf die Gesetze, Verordnungen etc., welche von Bern kommen, gerade so wie in Deutschland in vielen Städten das scharf und abfällig kritisiert wird, was von Berlin kommt.

Das Reisen an sich ist in der Schweiz bequem. Durchgehende Waggons, weiter sogenannte Aussichtswagen verhindern jede Beengung; über die Sicherheit ist nicht zu klagen; die Fahrpreise sind den süddeutschen fast gleich.

Die Hôtelfrage ist auch für die Schweiz eine hervorragend wichtige. Einige Hôtels, welche von Kaufleuten zu bevorzugen sind, finden sich an jedem grösseren und mittleren Platze. Man vermeide die teueren sogenannten Touristen- und Familienhäuser (ich nenne weiter unten einzelne in grösseren Städten), und ist im allgemeinen zu sagen, dass man als Kaufmann auf der Reise in keinem Lande besser und billiger wohnt, als in schweizerischen Hôtels, wenn man gerechterweise den in jeder Beziehung gebotenen Komfort berücksichtigt und richtig beurteilt.

Man lasse sich auch hier den Zimmerpreis nennen, nehme weiter im Hôtel auf jeden Fall das erste Frühstück und das Dîner, und, wo gemeinschaftliche Abendtafel ist, auch diese, wie es denn überhaupt nach Kräften zu vermeiden ist, sich von dem gemeinschaftlichen Essen in den Hôtels zurückzuziehen und etwa à la carte zu speisen; es ist das ein grosser Fehler — man bekommt weniger Gänge und zahlt in den weitaus meisten Fällen noch mehr als für Table d'hôte oder Souper. In der hohen Reisesaison, dazu gehören die Monate Juni, Juli und August, ist es wohlgethan, sich im voraus an allen Touristenplätzen sein Hôtelzimmer schriftlich zu bestellen, wenn man auch schon häufig in dem betreffenden Hôtel gewohnt hat, denn der Wirt wartet in solcher Zeit nicht auf mich und ist bei dem besten Willen oft genug am Abend nicht mehr in der Lage, auch nur ein Bett zur Verfügung zu stellen.

So ziemlich sind in der ganzen Schweiz die Preise für Kaufleute gleich: Zimmer (billigst 1.50) — 2.50 frcs.; Frühstück 1 frc., hier und da nur 75 oder 80 cts., Dîner mit Wein 2.50—3 frcs., Souper 2—2.50 frcs. Das sind Preise

in den Hôtels, welche von den oberen Zehntausend nicht besucht werden und beziehen sich auch nicht auf solche Häuser, welche auf dem Rigi, Pilatus oder in Interlaken, auf dem Gurnigel oder am Giessbach oder gar in Luzern am Quai liegen.

In den Grenzstädten der Schweiz wechsele man sein deutsches Geld, wenn man das nicht schon vorteilhafter in Deutschland that. 1 frcs. bis 1 frc. 50 cts. verliert man an jedem Hundertmarkschein; in der inneren Schweiz erhöht sich dieser Kursverlust noch etwas; das ist immer ein wenig verdriesslich, denn die meisten Deutschen sehen den Grund nicht ein und denken nicht daran, dass das deutsche Gold nicht den Feingehalt hat wie Zwanzigfrancsstücke, worin allein der Kursverlust seine Berechtigung hat.

Im wesentlichen ist es für den Deutschen nicht sehr schwierig, in der Schweiz ein Geschäft regelmässig zu erzielen, aber er hat einige Vorbedingungen zu erfüllen. Die deutsche Industrie, welche in der Schweiz keine Konkurrenz hat, findet naturgemäss in der Schweiz ein leichteres Verkaufsfeld, als wie diejenige, deren Fabrikate auch in letzterem Lande gefertigt werden. Weiter hat der Deutsche mit dem französischen und englischen Wettbewerb zu kämpfen, und hier unterliegt er sehr oft, nicht aus Gründen, welche in Qualitäten und Preisen zu suchen wären, sondern aus solchen, welche ihren Platz in etwaigen, anderen Nationen entgegengebrachten Sympathieen haben. Das ist ja bedauerlich, aber unmöglich einseitig zu ändern; in dieser Beziehung ist dann der Schweizer derartig halsstarrig, dass es seitens des deutschen Reisenden eines grossen Masses von Ruhe und Erfahrung bedarf, um wenigstens durch eine augenblickliche Belehrung den Schweizer für die Zukunft zu gewinnen, wenn er auch für jetzt ungefügig bleibt.

Lange Jahre verkaufte ich in der Schweiz einen Artikel der Textilbranche, welcher auch in bedeutendem Umfange in Lyon in Frankreich gewebt wird. Die geographische Nähe Lyons kam hinzu, um diesem Platze den Löwenanteil der Lieferungen für den ganz bedeutenden schweizerischen Bedarfs zu sichern. Bei vielen Schweizern, namentlich welschen, kämpfte und minierte ich lange Zeit, bis meinen Worten: „billiger und ebenso gut, Transportdifferenz tragen wir“ geglaubt wurde, und bei weiteren vielen Eidgenossen kämpfte ich bis heute vergeblich. Der Franzose hatte und

hat den Vortritt, trotzdem ich selbst an den Vorzug meiner Ware glaube.

Die schweizerische Industrie ist in der Welt bekannt und zwar rühmlichst renommiert. Das Land kann seine Fabrikate nicht konsumieren, also daheim verwerten, ist mithin auf den Export angewiesen, dekretiert aber in Bern lustig, frank und frei immer neue Eingangszölle vorzugsweise für solche Artikel, welche im Lande hergestellt werden. Andere Länder thun das auch; dass aber ein Land mit noch nicht drei Millionen Einwohnern sein eigenes Volk nicht durch Aufbürdung solcher indirekten Steuern schädigt, muss man in Bern besser beurteilen können — ich meine, eines schickt sich nicht für alle. Man sagt, das, was im Inlande fabriziert wird, braucht vom Auslande nicht gekauft zu werden; die schweizerischen Fabrikanten unterschreiben natürlich diesen Satz, welcher ihnen in der Kalkulation einen vorteilhaften Spielraum lässt. Nun, das sind schweizerische Interna, welche in Bern zu erledigen sind und dort sicher die richtigste Behandlung erfahren

In den grösseren schweizerischen Städten ist ein ziemlicher Luxus zu Hause und es finden die besten Artikel ihre Abnehmer; das ist bei dem soliden Reichtum und der weitverbreiteten allgemeinen Wohlhabenheit zu loben. Der grosse Fremdenverkehr dehnt dann weiter die Ansprüche noch aus, schafft erhebliche Summen flüssigen Geldes beständig ins Land, so dass im ganzen der ansässige Geschäftsmann im stande ist, prompt zu regulieren.

Man hört wenig Klagen in Deutschland über grössere Verluste in der Schweiz, und es ist nur im Interesse des deutschen Geschäfts zu wünschen, dass die Schweizer einen Teil ihrer grossen Liebe zu Frankreich uns Deutschen schenken

Für die französische Schweiz ist Konversation in französischer Sprache notwendig. Wenn auch hier und da deutsch verstanden wird, so ist doch allen der französische Ausdruck lieber, weil geläufiger. Als Sprachgrenze kann man den Kanton Bern bezeichnen. Es ist von angenehmem Vorteil, im Kanton Tessin, dazu gehören als Hauptorte: Bellinzona, Lugano, Locarno, italienisch sprechen zu können, denn jenseits des St. Gotthard ist bei sehr wenigen Leuten ein Verständnis der deutschen Sprache zu finden.

Der Deutsche hat seinerseits Schwierigkeiten, das

schweizer Deutsch in Basel, Zürich und anderen deutschschweizerischen Städten zu verstehen. Ein längeres Studium gehört zum Verständnis dieser unter sich wieder verschiedenartigen Idiome, welche der einheimische Schweizer wieder am liebsten spricht, da ihm das Hoch- oder Schriftdeutsche nicht zungengerecht liegt. Gänzlich verständnislos für den Mittel- und Norddeutschen ist das „Berner Dütsch“

Damit hätte ich die Schweiz in ihrer Allgemeinheit für das kaufmännische Auge geschildert. Spezialiter will ich zum Schluss dieses Bandes noch etwas über die grossen Städte des Landes plaudern, da ja dieses Ausland für uns Deutsche von jeher das grösste Interesse hatte,

Basel, die fromme Grenzstadt am Rhein, bekannt durch seine Chappe-Industrie und seine Leckerli, hat in seinen Mauern grossen Reichtum und etwas über 20000 Deutsche bei einer Gesamteinwohnerzahl von etwa 70000. An Hôtels empfehle ich: Storch, Central, Sauvage, Krafft, alle im Innern der Stadt; Schweizerhof am Centralbahnhof. An guten Restaurants ist kein Mangel. Das beste bayerische Bier ist im Bühlerschen Biergarten. Die meisten Fremden betrachten Basel nur als Durchgangsstation; viel Sehenswertes bietet es nicht und der reisende Kaufmann ist auch bald geschäftlich fertig. Das Theater in Basel ist zu loben, es ist das beste in der ganzen Schweiz, im Winter bietet es hervorragende Leistungen. Die reiche Baseler Aristokratie ist sehr zugeknöpft, schwärmt für Frankreich und unterhält vielfach Familienbeziehungen mit dem Elsass. In Basel wohnen etliche Fabrikanten, welche in Mülhausen ihre Fabriken haben und täglich nach dort fahren; auf diese Weise können sie es umgehen, Deutsche dem Namen nach zu werden.

Die Route Basel-Schaffhausen ist ganz reizvoll. Das auf der Route liegende deutsche Waldshut ist geschäftlich lebhaft. In Neuhausen bei Schaffhausen steige man aus, um den „Rheinfall“ zu besichtigen, und mache den kleinen Weg nach Schaffhausen dann unter Umständen zu Fuss. Die Stadt ist ziemlich still. Hôtel „Rheinischer Hof“ ist billig und gut. Wer sich ein übriges leisten will, diniere am Rheinfall im „Schweizerhof“ bei dem ritterlichen Herrn Wegenstein; nicht teuer und splendide Aussicht vom Speisesaal aus auf den ganzen Fall.

Die interessanteste und internationalste Stadt der Schweiz

ist Zürich; landschaftlich paradiesisch schön am See gelegen, umrahmt von hohen Bergen, bewohnt von einem kräftigen, biederen Menschenschlage; mit Universität, Polytechnikum — an beiden Instituten lesen zahlreiche deutsche Professoren — kann die Stadt so recht zum längeren Aufenthalte solcher dienen, welche Erholung gebrauchen oder sich stillem, fleissigem Studium hingeben wollen. An guten und schönen Hôtels ist kein Mangel; am Bahnhof sind Hôtel National, Central, St. Gotthard, und ausserordentlich zu empfehlen das etwas kleinere Haus zum „Limmathof“; in der Stadt: Storch, Schwert, Baur en ville, und als exklusiv Hôtel Baur au lac, Bellevue.

Zürich birgt manchen bedeutenden Mann der Wissenschaft, der Kunst, der Industrie, aber auch der Marktschreierei; in letztere Kategorie gehört er, der frühere Paderborner Apotheker Richard Brandt, der spätere Pillendreher und jetzige Schlossbesitzer, welcher im Sommer in Boulogne sur mer lebt; er macht schon lange keine Pillen mehr, er hat das nicht mehr nötig. Das Geschäft wird von anderer Hand und, wenn ich nicht irre, von der Annoncenfirma G. L. Daube & Co. in Frankfurt a. M. besorgt, welche auch gleichzeitig die Reklamen leitet; er, Herr Brandt, erhält von jeder abgesetzten Schachtel dieser unschuldigen Abführungspillen einen nicht kärglich bemessenen Betrag. Man betrachte nur sein fürstliches Besitztum und man wird sich sagen, dass diejenigen, welche fortgesetzt Reklame machen — es ist dabei gleichgültig, was sie in dieser anbieten — stets doppelt, dreifach, ja hundertfach wieder zu ihrem Gelde kommen

Gottfried Kinkel starb in Zürich, Gottfried Keller folgte ihm vor kurzem, doch Arnold Boecklin lebt noch dort. Berlepsch, der Reiseschriftsteller, starb auch vor einigen Jahren in Zürich; seine Bücher leben indes auch nach seinem Tode fort. Wer hervorragende deutsche Professoren kennen lernen will, bemühe sich, ist sonst keine passende Vermittelung da, nachmittags in das gute Restaurant der Madame Weisshaar; es ist möglich, dass sich Gelegenheit zur Vorstellung findet. Auch in der stark besuchten Kronenhalle haben die Herren einen Tisch.

Auf ein Café möchte ich meine Kollegen noch aufmerksam machen, namentlich für den Fall längeren Aufenthalts, es heisst „Zur Mainau“ und liegt in der Ausgemeinde

Riesbach, etwa zehn Minuten vom Grossmünster entfernt. Es verkehren dort viele Deutsche; einige ältere Herren, welche als Rentiers in Zürich beschaulich leben, sind dort regelmässig um die Abendstunde anzutreffen.

Für den Abend bietet die Stadt wenig. Das alte Aktien-Theater ist, Gott sei Dank! abgebrannt; man will ein neues bauen. Konzerte sind in der Tonhalle regelmässig. Andere Lokale bieten dann etwas zweideutigere Genüsse. Wer in Zürich irgend Zeit hat, verwende bei hellem Wetter einen halben Nachmittag zu einem Ausflug auf den „Ütliberg“; es ist eine köstlich lohnende Fahrt

Die Ostschweiz bietet nicht viel Wunderbares an Naturschönheiten. St. Gallen (Hôtel Hecht) ist reine Fabrikstadt, ebenso industriell ist bekanntlich der ganze Kanton Appenzell. Die anmutige und andererseits schönste Tour in der ganzen Schweiz — nach meiner Auffassung — ist diejenige von Zürich über Zug und Zugersee nach Arth, rigiaufwärts; rigiabwärts nach Luzern. Wer 10 frcs. über seinen eigentlichen Etat opfern will, dem rate ich, eine Nacht auf dem Rigi, und zwar auf Rigikulm bei Gebrüder Schreiber, zu bleiben, um vielleicht am andern Morgen Glück zu haben und einen Sonnenaufgang in seiner ganzen Pracht bewundern zu können; man steht hier im Mittelpunkt der ganzen schweizerischen Schönheit. Auf der Fahrt seewärts kann man ja, ist es Sonntag, gleich in Vitznau umsteigen, um unter Umständen noch einen Abstecher bis Brunnen (Hôtel Aufdermaur) oder weiter bis Schwyz, Altorf oder gar bis Göschenen zu machen; man hätte dann die ganze gewaltige Schönheit des Vierwaldstättersees und die klassischen Stätten der Tellsage und der Urkantone geschaut. Besser ist es, weniger in einem Tage zu sehen, aber bei vielen muss die verfügbare Zeit den Wegweiser machen.

In Luzern, der Favoritstadt der ganzen fashionablen Welt, schlage ich zum Wohnen die Hôtels „du lac“, „St. Gotthard“, „des Balances“, „Rössli“ vor. Die Stadt selbst ist bald besichtigt und der geschäftlichen Besuche sind nicht viele. Es folgt Bern, als Bundesstadt. Man versäume nicht den Besuch eines beratenden Nationalrats, wenn er gerade tagt. An Hôtels sind der „Schweizerhof“ (dem Bahnhof gegenüber), „Hôtel Pfistern“ (im Centrum der Stadt), und als etwas vornehmer „Bellevue“ zu empfehlen. Bern ist eine Laubenstadt, ähnlich wie Bozen und Münster.

Die Abstecher von Bern über Thun nach Interlaken, dem Giessbach und Brienz sind landschaftlich von hoher Schönheit, aber geschäftlich nicht von grossem Werte; dagegen ist die Hauptroute in die französische Schweiz wohl von jedermann zu machen. Als erste grössere Stadt ist das sehr fromme Fribourg (Hôtel des Merciers) zu nennen, ein römisches Bollwerk der Schweiz; dann folgt Lausanne (Hôtel Grand Pont) mit dem idyllischen Ouchy am Seeufer und dem in der Welt rühmlichst bekannten Hôtel „Beau Rivage“, gegenüber die zum Himmel strebenden Savoyer Berge, und links, eben bei klarem Wetter sichtbar, die von den oberen Zehntausend verschiedener Nationen goutierten Vorplätze des Himmels: Vevey, Clarens, Montreux. Leider erlaubte es mir nie meine Zeit, mich dort länger als Stunden aufzuhalten; aber bei erster Gelegenheit werde ich Tage aus diesen Stunden machen.

Seeaufwärts sind noch einige kleinere Orte, wie Nyon, Bulle, dann folgt die neben Zürich schönste Stadt der Schweiz: „Genf“ mit ihren vielen Millionären, Uhren, russischen Nihilisten, eleganten Cafés, verschwiegenen Damenrestaurants, Chambres separées, südlich prickelnden Konzerten vor den Cafés am Seeufer, dem nun zum dritten oder vierten Male einfallenden Denkmale des Herzogs Karl von Braunschweig — des Diamantenherzogs — und dem vom Gelde dieses Mannes erbauten prachtvollen Opernhause. Das ist das prächtige Genf mit vielen guten Hôtels. Geeignet sind: „Hôtel de la poche“, „du lac“, „de Genève“. Gute Bierrestaurationen sind Ackermann und Landolt, beide in der Rue du Rhône.

Die Sehenswürdigkeiten, sowie die Ausflüge zum Montblanc sind im „Baedeker“, „Berlepsch“ oder im „Koch von Berneck“ nachzuschlagen.

Die westliche Schweiz mit der anderen Hälfte des Kantons Bern, dem Städtchen Pruntrut, dem Kanton Neuchâtel (bekanntlich das frühere preussische Neuenburg), die Stadt gleichen Namens und dem Schokoladefabrikanten Suchard, ferner das grösste Dorf der Schweiz „La Chaux de fonds“ mit seiner ungemein grossen Uhrenfabrikation, und endlich Biel, Solothurn, Burgdorf, alle diese Städte sind Stiefkinder der grossen Touristenströme, und die reisende Geschäftswelt expediert sich dorten auch so rasch wie möglich

Das war ein Flug durch die Schweiz; er hat über das Wichtigste orientiert. Im nächsten Bande werde ich ausführlicher werden. Am liebsten wäre es mir natürlich, jedem Kollegen für gute lohnende Ordres garantieren, jede Chicane von ihm abhalten und vollste Sicherheit für den Eingang der Fakturabeträge übernehmen zu können, dann wäre meinerseits alles tadellos geliefert und der Verkauf dieser Bücher müsste in seiner Ausdehnung ein sehr erfreulicher werden.

V. Kapitel.

Die Rechte des Reisenden.

In Berlin erscheint wöchentlich das humoristische Volksblatt „Der Dorfbarbier". Sein Witz ist gesund und verständlich für die breite Masse des Volkes; es hat im Text eine Rubrik mit dem Kopf: hier können Kalauer abgeladen werden; im grossen deutschen Reiche findet man auf Bauplätzen Tafeln mit der einladenden Bemerkung: hier kann Bauschutt abgeladen werden, und dieses Kapitel hat die vielversprechende Überschrift „Die Rechte des Reisenden" und ich habe die Absicht, hier meinen Zorn gegen einen Theil der Chefs in Deutschland abzuladen und an ihnen mein Mütchen zu kühlen, denn, beim Zeus, sie haben ein vollgerüttelt Mass Schuld an vielem Unglück, welches die Reisenden ertragen, teils zeitweilig, teils auf längere Dauer, und ich will weiter meinen Kollegen sagen, welche Mittel und Wege ihnen zu Gebote stehen, um widerspenstigen oder über die Maassen viel verlangenden und auf anderer Seite der Erfüllung ihrer Pflichten sich weigernde Chefs juristisch oder auf privatem Wege zur Einhaltung etwaiger Abmachungen heranzuziehen.

Ich höre im Geiste meine älteren Kollegen, welche meinen: endlich mal einer, der kein Blatt vor den Mund nimmt, wenn er es nun auch nur recht macht.

Gemach, meine Herren; nicht lieblich werde ich singen, scharf und gerecht in die Saiten greifen und Ihr älteren Kollegen werdet die Begleitung übernehmen.

Es ist nicht möglich — es würde mir ja ganz ausgezeichneten Spass machen und es wäre sehr lehrreich — meinen Lesern eine annähernd genaue Statistik zu geben darüber, wieviel Häuser sich auf jeder Tour von einem anderen Reisenden vertreten lassen und wieviele sie im Laufe der Zeit „hinausgeworfen“ haben, angeblich deshalb, weil solche keine Geschäfte machten oder aus irgend welchen anderen Gründen sich als unbrauchbar erwiesen; eine ganz erstaunliche Ziffer würde hier zu nennen sein; ich will einmal herzhaft in dies Wespennest hineingreifen, meine Hände sind rein, so dass ich mir hoffentlich keine Blutvergiftung zuziehe, wenn mir auch die Galle überläuft.

Da sitzt in irgend einem Fabrikorte eine kleine winzige Firma; beide Inhaber unterhalten sich über die heutige miserable Post, welche keine Aufträge bringt, auch keine abgesandten Gelder anzeigt; so geht das schon seit Tagen und der eine meint: alle Welt lässt reisen, wir wollen auch reisen lassen.

„Wie so,“ meint der andere, „das kostet Geld, wir müssen einen Reisenden haben, Gehalt, Spesen, neue Musterkoffer, dann vielleicht kein Geschäft“

„Unsinn, was redest Du! wir nehmen einen Reisenden auf Provision, er hat die Spesen zu zahlen, die verdiente Provision ist erst zu vergüten, wenn die Beträge für die Aufträge, welche effektuiert sind, eingegangen sind; er führt uns ein ohne jegliche Kosten für uns; nach der ersten Tour werfen wir ihn hinaus, nehmen einen anderen, u. s. w. mit Grazie.“

„Aber wir bekommen gegen Provision keinen gewiegten Herrn in gesetzten Jahren!“

„Ach was — mit Deinem „Aber“. Wir werden in der Frankfurter und Kölnischen Zeitung, auch im Berliner Tageblatt eine Annonce „loslassen“ und wir erhalten Dutzende von Offerten; dann wählen wir einen aus einer sehr entfernten Gegend und das Geschäft ist gemacht, er weiss von nichts; wir sind ihm gegenüber Fabrikanten und er vertritt diese Angabe glaubhaft in der Kundschaft.“

„Meinetwegen, versuchen wir das; persönliche Vorstellung ist aber nicht nötig, Photographie genügt, daneben Referenzen. Kommt der Reisende persönlich nach hier, so könnte er die Grösse unseres Hauses bald feststellen; setze nur immerhin das Inserat auf und gieb es

dem hiesigen Vertreter von Rudolf Mosse, dort haben wir Kredit."

Oben angeführte Zeitungen enthalten in den nächsten Tagen folgendes fettgedruckte Inserat:

„Für ein angesehenes Haus der Leinenbranche an einem weltbekannten Fabrikorte, welches in mehreren Gegenden schon eingeführt ist, wird ein nicht zu junger Reisender, möglichst aus der Branche, per sofort gesucht.

Herren, welche eingeführt sind und Sprachkenntnisse haben, werden bevorzugt und wird bei einigem Fleiss hohes Einkommen zugesichert.

Photographie und Referenzen erwünscht.

Offerten unter N. N. an Rudolf Mosse in N. N."

Das klingt vornehm, harmlos, aber es birgt der Fallen und der Heimtücke genügend. Eine solche Annonce veranlasst viele Bewerbungsschreiben; ich selbst würde vorläufig auf den Fall eingehen, denn man verpflichtet sich ja noch nicht.

Die Firma hat vorzüglich „disponiert"; sie erhält Offerten stossweise und schliesslich sind es annähernd hundert, zur Hälfte mit Photographie.

„Wie ich Dir sagte, wir empfangen Dutzende," erklärte der eine Chef; „nun wollen wir einen dreissigjährigen, möglichst hübschen Repräsentanten aus einer nordischen Stadt und von einer anderen Branche heraussuchen, zum Überfluss noch an zwei andere schreiben und das Geschäft ist gemacht."

Man trifft die Wahl und schreibt:

„Unter einer Anzahl von Offerten auf unsere Annonce in der Kölnischen Zeitung erhielten wir auch die Ihrige und sind geneigt, Sie zum Vertreter für unsere nordische Tour zu engagieren.

Wenn sich Ihre Angaben bewahrheiten, so werden Sie bei unserer Leistungsfähigkeit und nötigem Fleiss Ihrerseits ein lohnendes Resultat zu verzeichnen haben.

Feste Kunden haben wir bislang nur im Süden des Reiches, wo alle Vertreterposten besetzt sind; aber da unsere Firma sehr bekannt ist, so glauben wir, dass es Ihnen auch im Norden leicht werden wird, gute Verbindungen anzuknüpfen.

Wir zahlen unseren Vertretern 4 Prozent Provision

der eingegangenen Fakturabeträge, wollen aber bei Ihnen, um Sie anzuspornen, eine Ausnahme machen und bewilligen Ihnen 6 Prozent unter gleichen Bedingungen, Ihnen nochmals bemerkend, dass es sehr leicht ist, für uns lohnende Ordres zu erzielen.

Sie wollen uns umgehend Ihre Mittheilungen zugehen lassen und werden wir inzwischen Ihre Referenzen benutzen.

Wir bemerken Ihnen noch, dass wir nicht abgeneigt sind, Ihnen später, sobald wir Ihren Eifer beurteilen können, festen Gehalt und Reisespesen zu bewilligen."

Hochachtend

N. N.

So der Brief; kurz, vornehm und doch für den Staatsanwalt schon ein versuchter Betrug, denn nirgends ist die Firma eingeführt, erregt durch die Vorspiegelung dieser falschen Thatsache einen Irrtum und versucht, sich einen Vermögensvorteil dadurch zu schaffen, dass sie den Reisenden veranlassen will, die Reisespesen zu tragen.

Der nicht gewiegte Reisende ist erfreut, ein solch bedeutendes Haus zu vertreten, geht auf die Offerte ein, lässt sich die Muster schicken, geht auf die Reise, erzielt durch angestrengteste Thätigkeit Versuchordres und freut sich in Gedanken auf die nächste Tour, um dann, da er auf der ersten kaum die Spesen deckte, recht viel zu verdienen.

Während der Tour erhält er Briefe vom Hause des Inhalts ungefähr: Wir sind gewohnt, Ordres von grösserem Belang zu erhalten, Sie scheinen doch nicht so eingeführt zu sein bei der Kundschaft, um Ihre uns gemachten Versprechen einzulösen; immerhin ist es uns angenehm, einige neue Abnehmer zu erhalten und hoffen, dass wir auf der nächsten Reise, wie Sie schreiben, grössere Aufträge erhalten.

Kurz vor Beendigung der Tour geht dem Reisenden ein „Memorandum" zu: „Die letzten Wochen waren ohne Belang, und die ersten der Reise können diese nicht decken; derartige kleine Erfolge können uns nicht befriedigen und ersuchen wir Sie, Ihre Thätigkeit für uns einzustellen, und uns die Muster zu senden; sobald die verkauften Beträge eingegangen sind, geht Ihnen die zugesicherte Provision zu."

Da sitzt nun der Reisende; sein Geld hat er für die Firma verausgabt, die zweite Tour für das Haus entgeht

ihm und auf sein wirklich verdientes Geld kann er so lange warten, bis die Kundschaft die Rechnungen reguliert hat; es ist seine Schuld, würde er sich vorher nach der Bedeutung des Hauses und dessen Ruf erkundigt haben, wäre er dem Verluste entgangen.

Eine Civilklage ist nutzlos; aber eine Anzeige bei der zuständigen Staatsanwaltschaft wegen Betrugs und als Nebenklage Entschädigungsansprüche würde unzweifelhaft von Erfolg sein; der Firma wird das Handwerk gelegt, auf solche Weise weiter zu operieren. Kommt eine solche Anzeige nicht, so nehmen die Herren für die nächste Tour einen anderen Reisenden, bis sie so weit eingeführt sind, um entweder schriftlich das Geschäft zu machen, oder so sicher da stehen, dass sie ohne jegliches Risiko einen festen Reisenden hinaussenden können.

Das Berliner Tageblatt nagelt seit einiger Zeit faule Firmen des In- und Auslandes durch Abdruck des vollen Namens und der Handlungsweise fest; es könnte solchen oben geschilderten Häusern die gleiche Ehre erweisen, die Reisenden müssten das Material liefern; dasselbe könnten die „Kaufmännischen Blätter, Verbandsorgan der reisenden Kaufleute“ in Leipzig thun.

Das Recht der Reisenden ist es, sich vor einem Engagement nach der Bedeutung, Solidität und dem Rufe der Firma zu erkundigen; die Auskunftsbureaux — Lesser & Liman, W. Schimmelpfeng und andere — sind ja da und ich halte es für keineswegs ungeziemend, wenn man gegen eigene Referenzen diejenigen anderer Leute verlangt und wenn diese auch meine späteren Chefs sein sollten; mache er von diesem Rechte Gebrauch und er hat es in der Hand, allen Schwindeleien zu entgehen.

Das eben geschilderte Verfahren ist im Vergleich zu anderen vorkommenden Gaunereien noch schülerhaft zu nennen. Einen ganz besonderen Grad von Gemeinheit bekundet es, wenn eine neu etablierte Firma einen vorzüglich eingeführten Reisenden derselben Branche, durch weitgehendste Versprechen etc. „verführt“, seinen lange Jahre innegehabten Posten zu kündigen, um das neue Haus einzuführen in dem Gedanken seinerseits, den Zusicherungen seiner neuen Chefs gemäss, bald gleichberechtigter Inhaber der Firma zu sein. Mit jugendlichem Feuer und aufopferungsvollster Thätigkeit macht dieser beliebte Reisende das

neue Haus in der Welt bekannt, er empfängt grosse Aufträge, denn die Kundschaft kennt ihn seit langer Zeit und vertraut ihm; hat er dann diese Riesenarbeit geleistet und wird nach einem gesuchten und gefundenen Zwist entlassen, so steht auch er da, allerdings um eine Erfahrung reicher, aber vielleicht so gebrochen, dass er nicht im stande ist, noch einmal eine solche Enttäuschung zu ertragen und sich vom Reiseleben zurückzuziehen gezwungen ist.

An den Pranger auch mit diesen Leuten, an die vollste Öffentlichkeit, damit es denselben unmöglich gemacht wird, einen Reisenden zu engagieren; mögen sie sich selbst quälen auf der Reise, denn ein Vergnügen ist das Reisen heutzutage nicht mehr. War bei dem eben erwähnten Falle der Reisende bei seinem Engagement vorsichtig und besitzt alle Zusicherungen schwarz auf weiss, so kann auch er klagbar gegen seine Vergewaltiger vorgehen.

Vor 15 Jahren hatte ich mit einer damals mittleren, heute bedeutenden westfälischen Firma einen lustigen Fall; ich nenne ihn lustig, denn er war es für mich, für meine damaligen Chefs aber recht belehrend, denn sie büssten viel Geld dabei ein und hatten den Beweis, dass es auch junge Reisende giebt, welche sich die Butter nicht vom Brote nehmen lassen; ich vertrat mein gutes Recht.

Auf dem üblichen Annoncenwege war ich in diese Stellung gekommen, war vor Antritt der ersten Reise einige Tage im Geschäft, ohne Zeit zu finden, mich mit Einrichtungen desselben, welche nicht zu meiner Reise gehörten, bekannt zu machen. Die erste Tour war erledigt, die Briefe von Haus waren kalt und als ich zurück war, hatte ich Abrechnung gehalten, welche einen Spesenverbrauch von 15 Mark pro Tag ergab und im Verhältnis zum Verkauf den Satz von ca. 16 Prozent erreichten. Das erschien viel, aber zur Hälfte hatte ich eine Einführungsroute gehabt; nun, bei einer solchen freut man sich bekanntlich, wenn man die Unkosten deckt.

Am Morgen stand ich dem Prokuristen, welcher rauchte, am Pult gegenüber, labte mich auch an einer Cigarre und beabsichtigte, eine neue Reiseroute aufzustellen. Aus dem Privatcomptoir erschallt mein Name, ich folgte; der älteste Chef, Premierlieutnant der Reserve, „schnauzt“ mich an: „das Personal raucht nicht im Geschäft, Sie wollen das unterlassen.“

„Nun, und der Herr Prokurist, welcher raucht?“ war meine kurze Entgegnung, denn ich war zornig über den barschen Ton.

„Ist 14 Jahre in unserem Geschäft, hat Vertrauensstellung, das ist etwas ganz anderes; Sie können übrigens dem Commis im Lager helfen bei dem Nachsehen und Reinigen der Fächer für die Einsätze.“

„Haben Sie keine andere Beschäftigung, meiner Stellung angemessen?“

„Nein, passt Ihnen dieselbe nicht, weigern Sie sich, dieselbe zu verrichten?“

„Ja!“

„Dann können Sie gehen.“

„Wollen Sie damit sagen, dass ich aus dem Geschäft entlassen bin?“

„Jawohl, solche Leute, die sich der Arbeit weigern, wozu sie verpflichtet sind, können wir nicht gebrauchen.“

„Ich bin zu keiner Thätigkeit im Geschäft gezwungen, nur dann, wenn ich auf der Reise bin.“

„Machen Sie, dass Sie hinaus kommen, Ihren bis heute fälligen Gehalt werden wir Ihnen schicken.“

Ich machte Kehrt, gab dem Prokuristen die Hand, ihm bemerkend: „Haben Sie gehört, wie ich eben hinausgeworfen bin?“ Er bejahte und ich ersuchte ihn, eventuell demnächst mein Zeuge vor Gericht zu sein; er hat Wort gehalten.

Mein Weg führte mich zu einem Rechtsanwalt, welcher nach Durchsicht meines Engagementsvertrags sofort Klage anstrengte, welche ich nach ein und einem halben Jahre voll gewann.

Bis zur gesetzlichen Kündigungszeit hatte ich Gehalt verlangt, genau hinzugerechnet, welchen Verlust ich gehabt, da ich nicht, wie festgesetzt, andauernd auf der Reise gewesen sei etc.

Die Gegner hatten den Prozess mit allen Chikanen geführt. Das Gericht entschied in allen Punkten zu meinen Gunsten; derartige Arbeiten gehörten nicht zur Thätigkeit eines Reisenden, abgesehen davon, dass ich nur für die Reise engagiert sei. Das Rauchen einer Cigarre sei kein Grund zur Entlassung, frech, wie behauptet, sei ich auch nicht geworden etc.; genug, die Herren hatten zuzüglich der

erheblichen Gerichtskosten eine ganze Summe zu bezahlen und haben derartige Manöver jedenfalls unterlassen.

Ich habe also mein gutes Recht verfochten und erhalten, denn es giebt noch Richter in Preussen. Jeder Kollege möge so scharf vorgehen, dann wird solchen Chefs das Handwerk gelegt.

Es ist wohl nichts einzuwenden, wenn ich behaupte, dass unter hundert Reisenden, mit welchen ich heute Mittag zu Tisch bin, ein grosser Teil derselben in einem „Krach“ mit ihren Chefs lebt, solchen gestern überstanden oder vielleicht morgen in denselben eintritt. Aus den verschiedensten Gründen würde eine artige Blumenlese zusammen zu stellen sein, aber stets ist auch hier der Hauptgrund das Geld. Da heisst es in der Korrespondenz: Sie erzielen zu geringe Resultate; Sie reisen zu langsam; Sie gebrauchen zu viel Spesen; Sie wohnen in zu vornehmen Hôtels; mit Ihnen ist die Kundschaft nicht zufrieden, wir erhalten heute einliegenden Brief von dem Herrn N. N.; Sie sollen die Nächte zur Ruhe oder Reise, aber nicht zum Vergnügen benutzen, etc. etc. Diese Urteile und Vorwürfe kommen vom „grünen Tisch“ und sind geeignet, den Reisenden, welcher, wenn auch ohne erhebliche Verkäufe zu erzielen, dennoch in jeder Beziehung seine Pflicht that, in den heiligsten Zorn zu versetzen und unter Umständen veranlassen, nun gerade nichts mehr zu thun; und wer leidet darunter? Nur das Haus.

Der jüngere Reisende lässt sich das alles gefallen in dem Gedanken: „ich darf mir die Referenz zur Erlangung einer anderen Stellung nicht verscherzen“, beantwortet solche Briefe in bedauerndem Sinne mit der Versicherung, alles daran zu setzen, die Zufriedenheit des Hauses zu erwerben, und die Folge? Man wird zu Hause noch dreister, benutzt ein solches Schreiben als offenbares Geständnis der Schuld und zieht aus demselben den Grund einer sofortigen Entlassung.

Das Recht des Reisenden ist es, in höflicher aber scharfer Form sich die Wiederholung derartiger Bemerkungen zu verbitten, sobald er das Gefühl der vollsten Pflichterfüllung hat. Er soll solche Dreistigkeiten nicht dulden, sie sofort im Keime ersticken und sein Haus wird sich schliesslich über seine Energie freuen.

Es giebt ein ganz vorzügliches Mittel, ein volles

Gegenmittel, sich die Referenz eines Hauses zu erzwingen, wenn man von Anfang der Reise an klug verfährt: ein jeder Brief der Firma ist aufzubewahren, der Reihe nach einzukleben, möglichst sauber zu erhalten und die eigene Antwort gleich daneben zu heften. Will man sich dann später um eine neue Stellung bewerben und das alte Haus verweigert seine Referenz oder giebt eine tadelnde, so legt man diese Korrespondenz vor. Jedes andere reflektierende Haus ist dann verständnisvoll genug, sich ein Urteil zu bilden.

Jede Firma, welche reisen lässt, weiss die Bedeutung der Briefunterschriften schon zu schätzen. Die Stellung eines Reisenden zu seinem Hause wird durch diese Unterzeichnungen am klarsten charakterisiert. Die beste ist etwa: Wir begrüssen Sie, Ihren weiteren Berichten mit Vergnügen entgegensehend und zeichnen freundschaftlichst

N. N.

Etwas kühler, aber noch recht vertraulich klingt: Wir danken für Ihre Bemühungen und hoffen mit Ihnen, dass die Erfolge sich auf gleicher Höhe erhalten.

In Eile Sie begrüssend, zeichnen hochachtend

N. N.

Die beiden Worte „in Eile“ sind das Charakteristikum des ganzen Briefes. Es ist wahrlich keine Backfischbemerkung, sondern heisst: wir haben hier zu Haus riesig viel zu thun.

Frostig erscheint der Schluss: Wir erwarten zuversichtlich, dass Sie sich in der Stadt M. von den Misserfolgen der letzten Tage erholen und grüssen

achtungsvollst

N. N.

Recht kühl und bedenkliche Folgen habend lautet: Sie wollen, wenn Sie in M. keine besseren Resultate erzielen, sofort Ihre Tour abbrechen und gleich nach Hause kommen.

ergebenst

N. N.

Dieses „ergebenst“ ist die Einleitung der bevorstehenden Kündigung und der Reisende thut am besten, sich gleich nach einem anderen Platze umzusehen.

Wenn nun auch die Annehmlichkeit nicht gross ist, einen so lautenden Brief zum Zweck eines neuen Engagements vorzulegen, so zeugt die Vorlage doch von einem ruhigen Gewissen, und das ist schon ein Gewinn. Diese

Handlung erweckt und giebt Vertrauen, das Verfahren ist auch nicht indiskret, die Briefe sind Eigentum der Reisenden.

Ich reiste zwei Jahre für eine nicht unbedeutende Fabrik, vertrat beide Chefs, welche stets die Reisen selbst gemacht hatten, auf den Touren während ihrer langwierigen Krankheiten. Sie gesundeten und waren im stande, ihre Reisethätigkeit wieder aufzunehmen, ich war überflüssig. Bei der schärfsten Konkurrenzfirma war für mich ein Platz frei, meine bisherigen Chefs verweigerten die Auskunft, um mich zu hindern, auf der Reise ihnen Konkurrenz zu machen. Ich nahm meine zweijährige Korrespondenz unter den Arm, legte solche an zuständiger Stelle vor, erhielt den Platz, trotzdem mein altes Haus meine Handlungsweise für höchst indiskret und geschmacklos erklärte.

Von meinem guten Rechte hatte ich Gebrauch gemacht, denn — „Kniff gegen Kniff“.

Sehr viele Häuser haben das Prinzip, ihre Reisenden in der Kundschaft nicht „warm“ werden zu lassen, denn auf Grund allzu intimen Bekanntseins mit der Clientèle könnten diese leicht auf den Gedanken kommen, sich selbständig zu machen.

Auch das ist ein gutes Recht des Reisenden, aber da ist meinerseits der irrigen Auffassung vieler Kollegen entgegen zu treten. Sie meinen, wenn sie ein gutes Geschäft für ihr Haus machen, so werden sie das für sich selbst in noch grösserem Umfange thun. Es ist das eine verführerische Annahme, welche ja auch häufig angenehme praktische Folgen hat, dennoch soll sich der Reisende zehnmal besinnen, ehe er einen solchen Schritt unternimmt. Es ist trotz alledem ein grosser Unterschied, ob er ein altes bekanntes Haus vertritt, oder seine eigene neue Firma einführen will. Die Enttäuschungen sind gross; die Leute, welche er als Reisender früher schon *seine* Kundschaft nannte, sind in Wahrheit Anhänger seines alten Hauses und will er in diesem Kampfe siegen durch Gewaltmittel wie „billigere Preise, längeres Kreditieren“ u. s. w., so kann er sich ja selbst herausrechnen, welche finanzielle Kraft und welche Ausdauer nötig sind, um den Platz zu behaupten. Schliesslich siegt das alte Haus und er kann wieder eine abhängige Reisestellung suchen und verliert damit das Vertrauen seiner ehemaligen Käufer.

Allerdings wird eine beträchtliche Zahl von Reisenden

durch die „schäbige“ Behandlung ihrer Chefs auf einen solchen Weg gedrängt. Da ist eine grosse Firma, welche all und jeden für die Reise anstellt, wenn er nur halbwegs respektable und repräsentable ist.

Er wird auf „Probezeit“ vier Wochen, ohne Gehalt indes mit Reisespesen für diese Zeit angestellt und nach Ablauf dieser Frist, wenn er nicht ganz hervorragende Verkaufserfolge hat, entlassen. Es wird mit diesen Leuten so lange operiert, bis aus Dutzenden einige brauchbare — das soll heissen solche, welche möglichst viel verkaufen — herausgefunden sind. Das Verkaufen ist ja stets die Hauptsache, aber auf einer zweiten Tour hätte der inzwischen entlassene Reisende vielleicht bei der ihm unterdessen bekannt gewordenen Kundschaft sehr gute Resultate erzielt, aber ein derartiges Risiko ist die Firma nicht geneigt einzugehen. Wenn nun solche Reisende auf eigene Rechnung den Artikel in die Hand nehmen, so ist das erklärlich, neue Konkurrenzen sind damit geschaffen und der Rest ist gewöhnlich: Einstellung von Zahlungen auf verschiedenen Seiten.

Diese Art Reisenden sind beinahe rechtlos; es bildet sich aus ihnen ein fatales Schmarotzertum. Sie nehmen ihrerseits nun jede Stellung an, „schinden“ für längere oder kürzere Zeit die Spesen, gehen mehr oder weniger auf der Reise spazieren und halten sich möglichst lange an jedem Platze auf, um alle anscheinend unnützen Ausgaben von den Spesen zu sparen, um an dem Tage, an welchem sie ihre „Stellung“ verlassen, „gedeckt“ zu sein. So wird das jahrein, jahraus getrieben, bis sie einmal bei einem Hause gründlich insofern „anlaufen“, als ihnen eine Anklage gestützt auf irgend einen Gesetzesparagraphen „angehängt“ wird. Aber diese Leute sind durchaus nicht so zu verdammen, wie es den Anschein hat, denn zu einer solchen „lohnenden Thätigkeit“ sind dieselben gezwungen worden und zwar durch ihre früheren Chefs, welche sie, trotzdem sie vielleicht ehemals ihre vollste Schuldigkeit auf der Reise thaten, ohne Begründung ihrer Stellung enthoben.

Damit hätte ich einen Teil gewissenloser Chefs und eine gottlob in ihrer Anzahl nicht allzu grosse Klasse von Reisenden geschildert. Es ist das beste, mit beiden Sorten nichts zu thun zu haben, genannt mussten sie aber werden, um in der Lage zu sein, sich vor denselben in acht zu nehmen.

Gehen wir zu einem erfreulicheren Bilde über, zu einem solchen, wo leichter Recht verlangt und gegeben wird.

Das ist zu finden in den ehrenwerten alten Häusern, welche durch Generationen streng darauf ahten, ihre Ehre und ihren hohen achtungswerten Ruf zu erhalten, ihr Personal als zum Hause gehörig betrachten und dasselbe so lange wie irgend möglich zu fesseln suchen.

In solchem Hause geht es allen wohl, auch vorzugsweise dem Reisenden. Dessen Rechte sind sozusagen verbrieft und die jüngere Reisewelt drängt sich zu solchen Stellungen, wenn auch viele dieser Firmen noch an altem Zopf hängen und keine hohen Gehälter bewilligen. Für den jüngeren Reisenden ist allerdings ein solcher verhältnismässig bequemer Posten keine scharfe Schule, aber sie ist wohl dazu geeignet, Würde und Selbstvertrauen zu erzeugen und sich genau mit den Rechten vertraut zu machen, welche dem Reisenden, welcher seine Pflicht thut, zustehen.

Er wechselt zwecks rascheren Fortkommens und weiter, um mehr zu lernen oder zu sehen, den Posten, bringt von ersterem eine vorzügliche Referenz mit und es wird ihm leichter, auf Grund der gemachten Erfahrungen und im Besitze guter Zeugnisse, Rechte zu verfechten.

Sehr prompt und „schneidig“ wird er auf unpassende Briefe von Haus antworten. Das geschieht einige Male, dann aber sind derartige Sichtwechsel auf Höflichkeit beiderseits nicht mehr erforderlich. Man kennt sich gegenseitig jetzt, und ein jeder weiss, wie weit er gehen kann. Der Reisende „sitzt fest“ in seiner Stellung, er wird über seine ihm zukommenden Rechte nicht hinausgehen, aber sich ein verkürztes nicht gefallen lassen. Er kann, hat er einmal eine oder mehrere durchschlagende Referenzen, auch zu dem letzten ebenso drastischen als wirkungsvollen Mittel verständnislosen oder chikanösen Häusern gegenüber greifen, welches ich einige Male mit für mich günstigster Wirkung gebrauchte, als mir die „Galle überlief“.

Meine Briefe fanden am grünen Tisch daheim nicht das meinerseits zu wünschende Einverständnis. Anhaltende Nadelstiche hatten mich schon wochenlang verletzt und eines schönen Tages — ich war gerade in Venedig im Biergarten des Hôtel Bauer-Grünwald — erreichte mich ein Brief, geschrieben vom Prokuristen und unterzeichnet vom Chef, welcher mein Blut in Wallung brachte. Nach einiger Über-

legung ging ich scharf vor: eine Depesche des Inhalts, ich bitte um sofortige telegraphische Anweisung meines verfallenen Salairs, flog nach Haus.

Im Laufe des Nachmittags hatte ich die Summe; ich bestätigte telegraphisch den Empfang und ersuchte auf gleichem Wege um weitere umgehende telegraphische Absendung von Reisekasse.

Es kam das Telegramm: „Sie haben ja Geld erhalten, das dürfte zunächst genügen.“

Meinerseits die Antwort zurück, immer durch Draht: „Bin nicht verpflichtet, von meinem Gelde Ihre Geschäftsreisen zu besorgen.“

Zunächst kam keine Antwort. Nach Ablauf von 24 Stunden depeschierte ich: „Bin noch ohne Kassa, bleibe hier im Hôtel auf Ihre Rechnung liegen.“

Antwort: „Unerhört, kommen Sie sofort nach Haus.“

Meinerseits: „Bitte zur Heimreise um 200 Mark, für Hôtel, Muster und Reisekosten.“

Der Depeschenbote brachte mir 100 Mark; ich bestätigte den Empfang, ersuchte aber um die fehlenden 100 Mark.

Antwort: „Sie sind aus unserem Dienste entlassen, senden Sie Muster zurück.“

Von meiner Seite: „Die Koffer gehen morgen per Eilgut unter Nachnahme von Mark 100 durch einen hiesigen Spediteur an Ihre Adresse.“

Antwort: „Sie haben nichts nachzunehmen, wir senden nach Triest, Hôtel de la ville, Mark 100 und Sie werden weiter reisen.“

Meine Antwort: „Auch das kann geschehen, wenn Sie mir eine Gehaltszulage von Mark 500 pro Jahr bewilligen, Brief folgt.“

Ich schrieb kurz und bündig, bestätigte und berechnete alle Depeschen und ich erhielt Gehaltszulage und reiste noch lange Zeit für das Haus; meine Zähne waren weisser geworden.

Das war ein ganz famoser Vorfall. Als ich nach Hause kam, ich hatte vorher noch Österreich zu besuchen, ging ich stolz ins Comptoir, sprach mich in reserviertester Form mit dem Chef unter vier Augen aus und wir hatten von diesem Augenblicke an die denkbar beste geschäftliche Zuneigung untereinander.

So kann jeder Reisende verfahren, das Recht ist in

einem solchen Falle auf seiner Seite. Aber klug ist es, dasselbe erst dann in dieser scharfen Weise zu benützen, wenn man andere Referenzen und Geld in der Tasche hat, das betone ich, damit sich junge Reisende durch mich nicht verführen lassen. Kann man aber mit diesen beiden wichtigen Faktoren rechnen, dann nur getrost so gehandelt und man ist allen unverschämten Ansprüchen gegenüber geborgen.

Es ist also stets gut, die eigene Energie in allen Lagen zum Ausdruck zu bringen, vor allen Dingen Chefs gegenüber, welche selbst nie reisten und kein Verständnis davon haben können, welche Sorgen und Anstrengungen der Reisende hat.

Der Reisende, welcher längere Zeit für ein Haus reiste und gute geschäftliche Erfolge nachweisen kann, hat in jeder Beziehung ein grosses Mass an Rechten, er mag es ausnutzen, denn in einer späteren Stellung könnte er Misserfolge haben und sich dann Vorwürfe machen, frühere Chancen nicht ausgiebig beachtet zu haben.

Jene Kollegen, welche nur gegen Provision reisen, sind ja selbständiger, aber auch häufig genug in recht fataler Lage.

Ich sprach von diesen Herren bereits im Anfang des Buches und bemerke hier nochmals nachdrücklichst, dass sie im Geldpunkt so vorsichtig wie nur irgend möglich sein sollten. Die peinlichste Situation auf der Reise ist die, in einem Hôtel zu sein, ohne zu wissen, wie man die Rechnung bezahlen und weiterreisen soll; das kann Provisionsreisenden leicht passieren. Ihr Haus schickt nur dann Reisekasse resp. Geld überhaupt, wenn es wirklich verdient ist. Einige Tage können geschäftlich recht schlecht gewesen sein, dann könnte das Geld ausbleiben und ist es in solchem Falle angenehm, wenn man meinen Rat befolgt hat, den letzten Fünfzigmarkschein nicht gebraucht zu haben, denn jetzt kann man denselben zur Hand nehmen, um schliesslich nie wieder Provisionsreisender zu sein. Es giebt ja auch in dieser Beziehung Ausnahmestellungen, aber sie sind sehr selten, und ich kann nur empfehlen, unter keinen Umständen für ein nicht durchaus konvenierendes Haus provisionsweise auf die Reise zu gehen.

Ich erwähne endlich noch zur strengsten Beachtung für meine Kollegen folgendes: man umgehe bei einem En-

gagement möglichst bindende schriftliche Zusagen, etwa, dass man sich verpflichtet, innerhalb eines gewissen Zeitraumes nach dem Verlassen einer Stellung in ein Konkurrenzgeschäft zu treten oder ein solches selbst zu begründen, widrigenfalls man eine Konventionalstrafe zahlen wolle; ganz bedenkliches Unheil ist schon aus solchen Abmachungen entstanden. Allerdings hat vor kurzer Zeit in einem einschlägigen Falle das Reichsgericht entschieden, dass solche Bedingungen nur dann seitens eines ein Geschäft verlassenden Reisenden zu erfüllen sind, wenn dieser selbst durch Kündigung gewünscht hat, seine Stellung aufzugeben. Nicht aber haben solche Klauseln Gültigkeit, wenn dem Reisenden der Platz von seiten seines Chefs aufgekündigt ist. Durch dieses Urteil ist einer Ungerechtigkeit, welche lange Jahre durch viele Chefs begangen wurde, gesteuert. Aber es bleibt trotzdem immer der „Haken“ da. Dem Reisenden sind die Hände gebunden, wenn er Aussicht hat, sich in seiner Branche zu etablieren oder er muss die Strafe, deren Betrag ihn vielleicht hart trifft, zahlen. Es ist also unter allen Umständen zu empfehlen, sich auf derartige Zumutungen nicht einzulassen. Das Recht des Reisenden ist es, sich durch ruhige Vorstellungen bei einem Engagement seine Zukunft zu sichern; ein einigermassen wohlwollender Chef, welcher nicht gar zu egoistisch denkt, wird auch zu überzeugen sein.

Nachdem ich nun alle möglichen Vorkommnisse in der Thätigkeit meiner Kollegen beleuchtet habe, erübrigt mir noch, denselben den besten und raschesten Weg zu zeigen, in eine solche Thätigkeit in praktischster Weise zu gelangen; ich meine die Erlangung einer Reisestelle auf Grund ausschriebener freien Plätze auf dem Annoncenwege der geeigneten Zeitungen; ich führe drei Briefe an und wähle das Alter von 25—30 Jahren, 30—35 und 35—45 Jahren.

In abgegrenzter Kürze muss alles gesagt, nichts vergessen sein; der Brief muss bei seiner Öffnung durch Sauberkeit und deutlichste Handschrift es erreichen, zur näheren Prüfung von einigen Dutzend anderen abgesondert zu werden, damit ist dann schon viel erreicht: man steht mit auf der engeren Wahl.

Brief für das Alter von 25—30 Jahren:

Berlin, 15. Juli 1890.

Einl. vier Zeugnisscopieen.

P. P.

Mit Bezug auf Ihre Annonce in der heutigen Kölnischen Zeitung wollen Sie mir gestatten, Ihnen meine Dienste als Reisender anzubieten.

Seit zwei Jahren besuche ich für die Fabrik der Herrn N. N. in N. die nördlichen Provinzen Deutschlands, kenne die Artikel sehr genau und bin mit der gesammten Kundschaft recht vertraut, so dass Sie, Leistungsfähigkeit Ihrerseits angenommen, auf ein belangreiches Geschäft rechnen können, wenn Ihre geschätzte Wahl zur Besetzung des fraglichen Postens auf mich fallen sollte; von Verlusten ist mein Haus bei meiner Kundschaft nicht betroffen und sind meine Erfolge zufriedenstellend; meine Stellung wechsele ich nur aus dem Grunde, um meinen Gesichtskreis durch Besuch anderer Länder zu erweitern.

Eine vierjährige Lehrzeit absolvierte ich in den Mode, Manufaktur- und Seidenwaaren-Détailgeschäft des Herrn N. N. in N., war dann zwei Jahre Verkäufer bei N. N. in N., ein Geschäft gleicher Branche, und arbeitete später als Comptorist $2^1/_2$ Jahre in dem Exporthause Firma N. N. in N., während welcher Zeit ich mit Erlaubnis meines Herrn Chefs als Einjähriger bei der Artillerie meiner Militärpflicht genügte, ohne als abhängiger Kaufmann Gewicht darauf zu legen, demnächst Reserveoffizier zu werden.

Mein Alter ist 26 Jahre, ich bin evangelisch, unverheiratet, beherrsche in der leichten Konversation und Korrespondenz die französische und englische Sprache, stenographiere und lerne im Augenblick Volapük. Kopie meiner Zeugnisse finden Sie einliegend, Referenzen endstehend; Photographie steht auf Wunsch zur Verfügung; mein Eintritt kann eventuell in aller Kürze erfolgen.

Endlich bemerke ich noch, dass mir eine persönliche Vorstellung erwünscht sein soll und sehe ich darüber Ihrer Bestimmung und weiter der gefl. baldigsten Rücksendung der Zeugnisse entgegen.

Hochachtungsvoll
N. N.

Referenzen:
N. N. in N.
N. N. in N.
N. N. in N.

Brief für das Alter von 30—35 Jahren.

Berlin, 15. Juli 1890.

P. P.

Mit Interesse lese ich Ihr Inserat in der heutigen Frankfurter Zeitung. Seit 6 Jahren bereise ich ganz Deutschland, die Schweiz und Österreich in Ihren Fabrikaten, habe gute Erfolge zu verzeichnen und wollen Sie mich bei Besetzung der Vakanz berücksichtigen, zumal ich Ihnen, bei konvenierenden Preisen und Qualitäten, vorzügliche Resultate bei der Clientèle versprechen kann, mit welcher ich auf freundschaftlichstem Fusse stehe.

Von nicht unbedeutender Repräsentanz bemerke ich weiter, dass ich 34 Jahre alt, evangelisch und Landwehrmann bin, die modernen Sprachen in der leichten Conversation beherrsche und dass ein event. Antritt der Stellung recht bald geschehen kann.

Endstehende Refenzen zu Ihrer gefl. Benutzung; Photographie steht zur Disposition.

Ihre gefällige Rückäusserung erwartend, wollen Sie eine persönliche Vorstellung anordnen, bei welcher Gelegenheit ich Ihnen die Gründe des Austritts aus meiner jetzigen Stellung mitteilen würde.

Hochachtend
N. N.

Referenzen:
N. N. in N.
N. N. in N.
N. N. in N.

Brief für das Alter von 35—45 Jahren.

z. Zt. in London, Ludgate Hill.
15. Juli 1890.

P. P.

Seit 20 Jahren reise ich, davon ein Lustrum im Auslande; in der Textilbranche sind mir die bedeutendsten Abnehmer in ganz Europa bekannt, so dass ich ohne langes Antichambrieren zu lohnenden Verbindungen kam. Diese Eigenschaften, verbunden mit beachtenswerter Repräsentanz, ausreichenden Sprachkenntnissen und weltmännischen Allüren, verleiht mir das Recht, mich mit Erfolg um die Ihrerseits zu

besetzende Reisestellung, deren Vakanz Sie im gestrigen Berliner Tageblatt ausschrieben, zu bewerben.

Ich darf Ihnen bemerken, dass ich in acht Tagen in Paris, Hôtel Pavillon, bin; dort darf ich Ihre ev. Antwort erwarten. Einer persönlichen Zusammenkunft bietet sich meinerseits kein Hindernis; Referenzen stehen zur Verfügung, sobald mir Ihre Firma bekannt geworden ist.

Zur weiteren Orientierung über meine Person erwähne noch: mein Alter ist 39 Jahre, ich bin katholisch, verheiratet und endlich betone ich, dass ich nur mit festem Spesensatz reise, dessen Höhe ich bestimmen kann, sobald ich Gewicht der Muster, Länderdistrikte und Dauer der Reisen zu beurteilen in die Lage komme.

Sie wollen sich obiger Adresse bedienen und mir gleichzeitig Referenzen aufgeben. Diskretion betrachte ich als selbstverständlich.

Genehmigen sie die Versicherung meiner Hochachtung.

Ihr ganz ergebener
N. N.
Vertreter des Hauses N. N. in N.

Zur Charakteristik dieser Briefschreiber und zur Erläuterung der Briefe sei bemerkt:

Der erste Brief zeigt uns den durchaus korrekten jungen Kaufmann und verhältnismässig noch unerfahrenen Reisenden; er hat schon gereist, ist stolz darauf, dass sein Haus ohne Verluste davongekommen ist und fügt sich im Wortlaut völlig den Wünschen oder Bestimmungen des vermutlich neuen Chefs; er will noch lernen, seinen Gesichtskreis erweitern, kann das aber nur, wenn, wie er schreibt, Leistungsfähigkeit des neuen Hauses ihn unterstützt; kurzum, der junge Mann hat schon etwas geleistet, wird weiter strebsam sein, er hat seine Lektion gelernt und wird schliesslich den Standpunkt erreichen, welchen der dritte Brief einnimmt.

Der zweite Brief ist wesentlich kürzer; die Stellung und Würde dieses Reisenden schon eine ganz andere. 6 Jahre bereiste er das Inland und einen Teil des Auslandes. Von Verlusten spricht er nicht, denn er würde ja sonst nicht 6 Jahre lang einen solchen Platz behaupten;

er sagt nichts von der Leistungsfähigkeit des neuen Hauses, meint nur, Preise und Qualitäten müssen ihm konvenieren, dann wird er schon an die ihm sehr befreundete Kundschaft verkaufen; das ist dann der Vorteil des Hauses, welchen er erringen wird. Er sagte selbst, ich repräsentiere nicht unbedeutend, also selbstbewusst und sich selbstkennend, mildert aber diese anscheinende Überhebung dadurch, dass er äussert, eine persönliche Vorstellung wollen sie anordnen; also auch er fügt sich und giebt dem Chef das, was dem Chef gebührt; aber von diesem Herrn zum dritten Briefschreiber ist nur ein Schritt.

Der Herr, welcher diesen schrieb, ist beinahe mehr wie Chef; er ist von Bedeutung, es ist der Reisende grossen Stils, der die Welt und ihre Menschen kennt; er wird sich herbeilassen, seine Kenntnisse und bedeutende Erfahrung dem Hause zur Verfügung zu stellen, welches ihm hinsichtlich der Bezahlung passen wird; er hat keineswegs nötig, eine neue Stellung anzunehmen, er wird das aber unter Umständen thun, wenn er erst weiss, mit wem er korrespondiert, daher das Verlangen von Referenzen, er kommt dem Nachgeben dieses Wunsches entgegnen, denn er nennt sich und das Haus, welches er vertritt; er hat es vorläufig mit einer unbekannten Grösse zu thun und wünscht Referenzen.

Er dirigiert eine Antwort nach seiner Adresse für die nächsten acht Tage; das soll heissen, erhalte ich bis zu diesem Zeitpunkte keine Nachricht, so reflektiere ich meinerseits nicht mehr auf die Stellung.

Man wird ihm entgegenkommen, er wird die Stellung erhalten, wenn auch im ersten Augenblick sein Brief den Adressaten etwas verblüffte.

Zum Schlusse des Buches erwähne ich noch einer interessanten Neuheit, welche vielleicht viele der Kollegen benutzen können; die Zeichnung ist ziemlich verständlich; ich prüfte die Einrichtung noch nicht, glaube indes, dass sie praktisch ist. Es ist eine kleine schwebende Tafel in der Grösse eines Handspiegels; sie soll dazu dienen, das Schreiben im Eisenbahnwaggon zu erleichtern, namentlich dadurch, dass sie jede Bewegung des Wagens mitmachen muss. Am Griff ist die eine Schnur, welche den schreibenden Arm unterhalb des Ellenbogens umspannt, während die andere an beiden Seiten der Tafel kreuzweise befestigte Schnur

lang genug ist, um mittelst eines Hakens in das Gepäcknetz gerade über dem Kopf des Schreibenden gehängt zu werden; an drei Seiten der Tafel sind „Rillen“, welche das Papier einklemmen.

Möge man die Neuerung prüfen; ist solche praktisch und bequem, so ist im Coupé die Zeit prächtig auszunutzen, welche man häufig im Laufe des Tages, wo die Geschäfte drängen, nicht finden kann.

Die wichtigsten Entscheidungen des Reichsoberhandelsgerichts für Handlungsreisende.

Von einem Rechtsanwalt.

I.

Ist der Käufer von Waren in keinem Falle befugt, das Kaufgeld an den Geschäftsreisenden zu bezahlen, welcher die Ware verkauft hatte, jedoch weder die Stellung eines Handlungsreisenden im Sinne des Art. 49 des H.-G.-B. einnahm, noch Spezialvollmacht zur Empfangnahme des Kaufgeldes besass?

(Entschdg. des Reichsoberhandelsgerichts, Bd. I, S. 149 f.)

Der Geschäftsreisende P. hatte im Namen und Auftrage des Kaufmanns M., von welchem er für seine Thätigkeit nur Provision erhielt, Flanelle an den Kaufmann Hundertmark verkauft. P. hatte die von letzterem geleistete Zahlung des Kaufpreises der Flanelle an M. nicht ausgehändigt. M. verklagte Hundertmark auf nochmalige Zahlung, weil P. weder sein Handlungsreisender, noch von ihm zur Empfangnahme des Kaufgeldes besonders ermächtigt gewesen sei. — Der Beklagte Hundertmark hatte eingewendet, er habe nicht gewusst, dass P. nur auf Provision angestellt gewesen sei. Er habe P. für einen Handlungsreisenden im Sinne des Art. 49 des H.-G.-B. angesehen und ihm daher bei einem späteren Besuche den Kaufpreis für die Flanelle bezahlt. Da M. bei Ausführung des dem P. erteilten Auftrages weder die direkte Einsendung des Kaufpreises verlangt, noch eine andere Person als Empfangsberechtigten genannt habe, so müsse M. die an P. gemachte Zahlung gegen sich gelten lassen.

Das Reichsoberhandelsgericht hat die Klage des M. aus folgenden Gründen abgewiesen:

Die Vorschrift des Art. 49 des H.-G.-B., wonach Geschäftsreisende für ermächtigt gelten, den Kaufpreis aus den von ihnen abgeschlossenen Verkäufen einzuziehen oder dafür Zahlungsfristen zu bewilligen, findet nach ihrem klaren Wortlaut nur auf solche Reisende Anwendung, welche die Eigenschaft von Handlungsbevollmächtigten im Sinne des Art. 47 haben.

Diese Eigenschaft hat ein Dienstverhältnis zu dem Auftraggeber zur Voraussetzung. Da nun der Reisende P. nur auf Provision als Vergütung für seine Bemühung angewiesen war, somit in keinerlei Dienstverhältnis zu dem Kläger gestanden hat, so waren die Art. 47 und 49 auf den vorliegenden Fall nicht zur Anwendung zu bringen.

Es unterscheiden sich jedoch derartige Provisionsreisende in ihrem Gebahren den Kunden gegenüber von Handlungsreisenden im Sinne der Art. 47 und 49 durchaus nicht.

Aus der der Verkehrssicherheit schuldigen Rücksicht und in Erwägung, dass dem Auftraggeber die Verpflichtung obliegt, zur Vermeidung der sonst unausbleiblichen Benachteiligung dritter Personen Vorkehrung zu treffen, welche solche Benachteiligungen thunlichst zu verhindern geeignet sind, folgt daher soviel, dass in bezug auf Geschäftsreisende, welche nur Provision erhalten, die Kunden, sofern ihnen nicht das fehlende Dienstverhältnis bekannt ist oder bekannt sein muss, als berechtigt anzusehen sind, dergleichen Reisende als wirkliche Handlungsreisende zu betrachten. Es müssen demnach die Auftraggeber solcher Reisenden deren Handlungen ebenso wider sich gelten lassen, als wenn sie die Reisenden in Gemässheit des Art. 47 zu Handlungsbevollmächtigten bestellt gehabt hätten.

Im vorliegenden Falle durfte daher der Beklagte Hundertmark annehmen, dass sich die Vollmacht des P. auf die Einkassierung des Kaufgeldes erstreckte, und musste der Kläger M. auf Grund der an P. geleisteten Zahlung, auch wenn er von diesem das Geld nicht ausgehändigt erhalten hat, die Schuld als getilgt anerkennen, da es seine Sache war, die geeigneten Vorkehrungen zur Verhinderung der Zahlung an P. zu treffen.

II.

1. Ist der Handlungsreisende auf Grund einer ihn generell zur Empfangnahme von Geldern (ohne Beifügung einer Einschränkung) ermächtigenden Vollmacht des Prinzipals auch zur Erhebung des Kaufpreises aus einem von seinem Vorgänger abgeschlossenen Geschäfte berechtigt, oder bedarf er dazu einer speziellen Vollmacht zur Einkassierung dieser Forderung?

2. Muss der Prinzipal eine nach dem Widerruf der Vollmacht des Handlungsreisenden an diesen von einem Schuldner geleistete Zahlung gegen sich gelten lassen, wenn er dem Schuldner den Widerruf der Vollmacht nicht angezeigt hat?

(Entsch. des Reichsoberhandelsgerichts, Bd. IV, S. 294 f.)

Der Kaufmann D. erhielt auf eine bei dem Reisenden R. des Kaufmanns K. gemachte Bestellung im Juni 1869 für 90 Thlr. $12^1/_2$ Sgr. Cigarren käuflich geliefert. Nachdem R. den Dienst des K. verlassen, trat C. B. bei K. als Reisender ein, erhielt von diesem eine ihn generell zur Empfangnahme von Geldern ermächtigende Vollmacht und machte als Nachfolger R.s in dessen früherem Reisebezirk die Reisen für K., welcher auch dem Kaufmann D. brieflich mitteilte, dass nunmehr B. sein Reisender sei. D. erhielt auch Kenntnis davon, dass K. dem Reisenden B. generell Inkassovollmacht erteilt hatte.

Am 13. Dezember 1869 entliess K. seinen Reisenden B., teilte aber weder die Entlassung, noch den Widerruf der Vollmacht seinem Kunden D. mit.

Am 13. Januar 1870 erschien B. bei D. und kassierte den Betrag für die seiner Zeit von R. verkauften Cigarren ein, lieferte aber den Betrag an seinen früheren Prinzipal K. nicht ab.

K. erhob Klage auf Zahlung der Cigarren gegen D., mit der Behauptung, B. sei am 13. Januar 1870 zur Einkassierung seiner Ausstände nicht mehr legitimiert gewesen. D. habe eine Unvorsichtigkeit begangen, indem er bei der Zahlung von B. nicht dessen Legitimation zum Geldempfang verlangt habe. D. müsse daher nochmals an ihn zahlen.

Die Klage ist aus folgenden Gründen abgewiesen:

Nach Art. 47 und 49 des H.-G.-B. erstreckt sich die gesetzliche Vollmacht des Reisenden auf alle Geschäfte und Rechtshandlungen, welche die Ausführung derartiger Geschäfte eines Reisenden gewöhnlich mit sich bringt.

Durch die Bestimmung im zweiten Satze des Art. 49, wonach die Reisenden ermächtigt sind, den Kaufpreis aus den von ihnen abgeschlossenen Verkäufen einzuziehen, hat nur diese einzelne Befugnis ausser Zweifel gestellt werden sollen. Nicht jedoch folgt daraus, dass der Reisende zum Inkasso aus den nicht von ihm selbst abgeschlossenen Verkäufen schlechterdings niemals berechtigt sei. Es ist vielmehr zweifellos, dass ein Reisender auf Grund einer Vollmacht, welche allgemein und ohne Beifügung einer Einschränkung auf Erhebung von Geld für den Machtgeber lautet, zu allen Gelderhebungen ohne irgend eine Ausnahme legitimiert ist, also auch zum Inkasso der von seinem Reisevorgänger abgeschlossenen Kaufgeschäfte.

Es fragt sich daher nur noch, ob der Kläger K. die auf Grund dieser, dem Beklagten D. bekannt gewesenen Vollmacht an B. nach dessen Entlassung und nach dem Widerruf dieser Vollmacht geleistete Zahlung gegen sich gelten lassen muss.

In dieser Hinsicht ist massgebend, dass am Tage der Entlassung des B. der Geschäftsverkehr zwischen K. und D. noch nicht abgewickelt war, dass vielmehr namentlich das Kaufgeschäft, welches den Gegenstand der vorliegenden Klage bildet, noch schwebte. Der Kläger K. durfte es daher nicht unterlassen, die Entlassung des B., den er dem Beklagten D. brieflich als seinen zu Geschäftsabschlüssen ermächtigten Bevollmächtigten bezeichnet hatte, dem D. mitzuteilen. Da er dies unterlassen hat, so muss er den durch die Untreue seines Bevollmächtigten herbeigeführten Schaden selbst tragen und die an B. geleistete Zahlung gegen sich gelten lassen, denn es widerspricht aller bona fides, dass er diesen durch seine eigene Schuld entstandenen Schaden dem Beklagten aufbürden will.

III.

1. Haftet der Handlungsreisende dem Prinzipal gegenüber für die durch verzögerte, beziehentlich

unvollständige und unrichtige Mitteilung der Bedingungen eines Lieferungskaufes verursachten Schäden?

2. Gehören zu diesen Schäden auch die Kosten und sonstigen pekuniären Nachteile eines Prozesses, welchen der Prinzipal wider den die Erfüllung des Handelsgeschäfts weigernden Käufer angestellt, jedoch infolge der Unrichtigkeit jener Mitteilung verloren hat?

(Entscheidung des Reichsoberhandelsgerichts, Bd. XI, S. 93 f.)

Am 29. September 1865 verkaufte der Reisende Seidel von der Firma V. & Sp. in L. an den Kaufmann J. Th. in Emden 5 Fass Solaröl von genau bestimmter Farbe, zu liefern am 6. Oktober präzis. Erst mittels Briefes vom 4. Oktober übermittelte Seidel von Aurich aus seiner Firma den Auftrag durch folgendes Schreiben, welches am 6. Oktober in L. eintraf:

„J. Th. in Emden per Bahn 5 Fass Ia Solaröl à 11 Thlr. 12 Sgr. per Zentner inkl.; behielt Probe und will 20 % Tara berechnet haben; bei der Verladung macht Th. gute, trockene Fässer zur Bedingung.“

Am 24. Oktober lieferten V. & Sp. das Solaröl zur Bahn. Der Empfänger weigerte brieflich die Annahme wegen Nichteinhaltung der bedungenen fixen Lieferungsfrist und mangelnder Beschaffenheit der Ware hinsichtlich der Farbe. V. & Sp. sandten diesen Brief sofort abschriftlich an Seidel mit dem Ersuchen um spezielle Auskunft über die einzelnen Punkte. Da Seidel die Wahrheit der Behauptungen des J. Th. bestritt, erhoben V. & Sp. Klage gegen J. Th. auf Kauferfüllung, wurden aber wegen des von J. Th. geführten Beweises der Vereinbarung einer fixen Lieferungsfrist per 6. Oktober mit der Klage abgewiesen. V. & Sp. erhoben nunmehr Klage gegen Seidel auf Ersatz der ihnen durch die Klage gegen J. Th. entstandenen Prozesskosten, Frachtkosten, Lagerspesen, Provision und Verlust an Wert und an der Quantität des Solaröls. Seidel schützte den Einwand vor: er habe angenommen, sein Haus könne die verkaufte Ware sofort von ihrem Lager liefern und komme daher auf thunlichste Beschleunigung der Anzeige von dem Auftrage nichts an.

Seidel ist aus folgenden Gründen dem Antrage der Kläger gemäss verurteilt:

Die rechtliche Verbindlichkeit des Beklagten Seidel, den Klägern denjenigen Schaden zu ersetzen, welcher den letzteren durch seine Fahrlässigkeit in Ausführung der ihm übertragenen Geschäfte verursacht worden ist, folgt schon aus dem Mandatsverhältnis, in welchem Seidel in der Eigenschaft eines von den Klägern als Handlungsreisenden verwendeten Handlungsbevollmächtigten zu den Klägern V. & Sp. stand und welches ihn zur Anwendung der Sorgfalt eines ordentlichen Handlungsbevollmächtigten verpflichtete.

Hat nun Seidel die briefliche Anzeige von dem am 29. September 1865 abgeschlossenen Kauf so spät am 4. Oktober abgesandt, dass sie erst am 6. Oktober in L. eintraf, so liegt schon in dieser Verzögerung der Anzeige, sofern sie nicht auf besonderen, der Verschuldung des Seidel nicht beizumessenden Umständen beruhte, ein Mangel an Sorgfalt, der durch die blosse Vermutung des Beklagten, dass Kläger zur sofortigen Lieferung in der Lage seien, keineswegs als genügend entschuldigt gelten kann. Das Verfahren des Beklagten erscheint aber als grobe Fahrlässigkeit, wenn nicht allein der Handel als Fixgeschäft mit knapp bemessener Lieferungszeit abgeschlossen war und die Lage der Sache sich hierdurch so gestaltete, dass der Tag des Empfanges der Anzeige seitens der Kläger V. & Sp. mit dem Tage der vorgeschriebenen Lieferung zusammenfiel, sondern auch Beklagter unterlassen hat, die den abgeschlossenen Handel als Fixgeschäft charakterisierende Vereinbarung über die Lieferung bezw. andere und weitere vom Käufer gestellte Bedingungen hinsichtlich der Qualität der Ware den Klägern überhaupt mitzuteilen. Es fällt daher der gesamte vermögensrechtliche Nachteil des ungünstigen Ausganges des Prozesses gegen J. Th. dem Beklagten Seidel zur Last, da V. & Sp. in der durch des Beklagten Mitteilung erregten irrigen Meinung, ein Recht auf Erfüllung des Kaufkontrakts gegen J. Th. zu haben, wider den letzteren erfolglos im Prozesswege vorgegangen sind.

IV.

Inwiefern ist der Handlungsreisende befugt, abgeschlossene und vom Prinzipal bereits erfüllte Verträge wieder aufzuheben?

Der Beklagte hatte bei dem Reisenden der Klägerin Weine bestellt, welche im Dezember 1869 geliefert wurden.

Die Weine waren von schlechter Beschaffenheit. Gleichwohl machte der Beklagte hiervon der Klägerin keine Anzeige. Am 23. Juni 1870 traf der Beklagte mit dem Reisenden der Klägerin ein Abkommen, dass der schlechte Wein zurückgenommen und statt dessen guter Wein geliefert werden solle. Klägerin bestritt die Berechtigung des Reisenden zu diesem Abkommen und wollte es nicht gegen sich gelten lassen, verlangte vielmehr Zahlung des Kaufpreises, da wegen Unterlassung rechtzeitiger Mängelanzeige von der schlechten Qualität des Weines die Sendung gemäss Art. 347 des H.-G.-B. als genehmigt gelte.

Das Reichsoberhandelsgericht hat der Klage auf Zahlung des Kaufpreises stattgegeben und den Beklagten mit seiner Berufung auf das mit dem Reisenden getroffene Abkommen abgewiesen. (Entscheidung vom 17. September 1872, Bd. VII, S. 115.) Die Gründe besagen:

„Handlungsreisende der fraglichen Art werden verwendet, um Abnehmer für Fabrikate und für Handelswaren zu suchen, und der Zweck ihrer Verwendung bedingt es, dass sie zunächst nur bevollmächtigt sind, Verkäufe im Handelsgewerbe ihres Prinzipals abzuschliessen. Es muss daher als Regel gelten, dass es ihnen nicht zusteht, Geschäfte, deren Abschluss sie dem Prinzipal angezeigt haben und die von diesem bereits dergestalt vollzogen sind, dass er einen begründeten Anspruch auf das Kaufgeld hat, wieder rückgängig zu machen und ohne jeden Rechtsgrund auf wohlerworbene Rechte des Prinzipals unentgeltlich Verzicht zu leisten."

V.

Beweislast bezüglich des Betrages der Reisespesen eines Handlungsreisenden in Ermangelung einer vertragsmässigen Bestimmung darüber.

Der Reisende R. hat für die Firma B. mehrfach, insbesondere vom 10. Februar bis 24. Mai 1873, Italien bereist und lieferte bei der Rückkehr seinem Prinzipal die Reisekasse mit der Angabe ab, dass er daraus 3059 frcs. 75 cts. als Reisespesen entnommen habe. Als dann R. einen Gehaltsrückstand einklagte, verlangte B. seinerseits Ablieferung jener 3059 frcs. 75 cts., indem er dem Kläger es überlassen wollte, nachzuweisen, welcher Betrag ihm an

Reisespesen zukomme. Mehr als 15 frcs. pro Tag wollte B. jedenfalls als berechtigt nicht anerkennen.

Der Anspruch des B. wurde aus folgenden Gründen abgewiesen (Entscheidung des Reichsoberhandelsgerichts vom 3. November 1875, Bd. XIX, S. 9):

Allerdings muss der Reisende, sofern nicht ein bestimmter Betrag an Reisespesen vertragsmässig festgesetzt ist, die wirkliche Verwendung der von ihm berechneten Spesen nachweisen. Im vorliegenden Fall hat aber der Beklagte im Vertrauen auf die Rechtlichkeit des Klägers den Betrag der zu verwendenden Spesen ganz dem Ermessen des Klägers überlassen und demselben auch nicht einmal ein Maximum, welches in keinem Falle überschritten werden dürfe, bestimmt. Da nun auch bei früheren Reisen des Klägers der Beklagte B. niemals einen näheren Ausweis über den Betrag der berechneten Spesen verlangt hat, so war der Kläger R. berechtigt, anzunehmen, dass Beklagter auch bei der in Frage stehenden Reise nicht beabsichtige, einen speziellen Ausweis über die verwendeten Spesen zu verlangen. Der Beklagte ist daher nicht berechtigt, den Betrag der Spesen zu beanstanden, soweit diese den Betrag der für die früheren Reisen verwendeten Spesen nicht übersteigen. Es wäre vielmehr Sache des Beklagten gewesen, substantiiert darzulegen und nachzuweisen, dass und weshalb der vom Kläger verrechnete Betrag ein übermässiger sei.

VI.

Haftet der Prinzipal bei Überschreitung der Handlungsvollmacht oder der daneben dem Reisenden erteilten besonderen Aufträge, sowie bei unrichtiger Meldung des abgeschlossenen Geschäfts?

Der Kaufmann B. behauptete, von dem Reisenden der Firma G. Söhne 15 Stück Camiller für 65 Pf. pro Meter gekauft zu haben, und zwar mit rein wollenem Schuss (Elektoral). Er forderte klageweise Lieferung solcher Ware zu obigem Preise. G. Söhne wendeten ein: Für den Fall, dass ihr Reisender wirklich Camiller-Elektoral für 65 Pf. pro Meter verkauft haben sollte, sei der Verkauf für sie unverbindlich, weil ihr Reisender ihnen Camiller II als ver-

kauft gemeldet habe. Es sei aber auch aus dem weiteren Grunde der Kauf für sie unverbindlich, weil sie ihrem Reisenden für Camiller-Elektoral ein Verkaufslimitum von 88 Pf. pro Meter aufgegeben hätten, er also die Vollmacht überschritten haben würde.

Das Reichsoberhandelsgericht hat beide Einwendungen der Beklagten G. Söhne abgewiesen. (Entscheidung vom 19. März 1878, Bd. XXIII, S. 348.) Die Begründung lautet:

Der Art. 47 des H.-G.-B. erstreckt den regelmässigen präsumtiven Umfang der Vollmacht auf die Ausführung aller bei Aufnahme von Bestellungen und Abschluss von Kaufverträgen an auswärtigen Orten gewöhnlich vorkommenden Geschäfte. Dahin gehört zweifellos die Vereinbarung über den Kaufpreis der von den Kunden bestellten Waren, weil ohne Preisfixierung kein Kaufgeschäft zum Abschluss gelangen kann. Der von dem Reisenden besuchte Kunde ist also nach dem Gesetz zu der Annahme berechtigt, dass der Reisende zur beliebigen Vereinbarung des Kaufpreises berechtigt sei. Er hat nicht die Erkundigungspflicht, ob dem Reisenden vom Prinzipal ein bestimmtes Verkaufslimitum gesetzt ist und ob dies durch den vereinbarten Preis eingehalten wird. Eine derartige Normierung eines bestimmten Limitums bildet eine Einschränkung der regelmässigen gesetzlichen Befugnis zur beliebigen Preisvereinbarung. Es ist daher diese Einschränkung nur dann von verbindlicher Kraft für den Kunden, wenn ihm bewiesen wird, dass ein solches Limitum gesetzt worden und dass er davon Kenntnis gehabt oder hätte haben müssen.

Da die Beklagten nicht behauptet haben, dass der Kläger die angebliche Limitierung des Kaufpreises gekannt habe oder hätte kennen müssen, so ergiebt sich die Unerheblichkeit des Limitierungseinwandes. Und weil das Kaufgeschäft zwischen dem Reisenden und dem Kläger gültig abgeschlossen ist, so kann die Verbindlichkeit desselben für den Prinzipal nicht dadurch in Frage gestellt werden, dass der Reisende den Abschluss den Beklagten anders, als erfolgt, mitgeteilt haben soll.

(Der Reisende ist jedoch selbstverständlich dem Prinzipal für die Überschreitung der Limitierungsbefugnis und die falsche Meldung des Kaufabschlusses zum Schadensersatz verpflichtet.)

VII.

Ist der Handlungsreisende befugt, Vergleiche zu schliessen, einen Nachlass zu bewilligen, Schenkungen zu machen?

Der Reisende der Firma B. hat, um sofort, teils bar, teils in Wechseln, 400 fl. gezahlt zu erhalten, dem Kaufmann E. den Rest einer Kaufgeldschuld von 188 fl. 32 kr. nachgelassen. Die Firma B. hat Klage auf Nachzahlung dieser 188 fl. 32 kr. gegen E. erhoben, da ihr Reisender nicht befugt gewesen sei, einen derartigen Vergleich zu schliessen und Nachlass zu bewilligen.

Das Reichsoberhandelsgericht hat die Klage abgewiesen (Entscheidung vom 14. Juni 1872, Bd. VI, S. 400 f.) aus den Gründen:

Die allgemeine Vollmacht eines Reisenden erstreckt sich nach Art. 47 und 49 des H.-G.-B. auf alle Geschäfte und Rechtshandlungen, welche die Ausführung des übertragenen Geschäftszweiges gewöhnlich mit sich bringt. Hinsichtlich der Frage, welche Geschäfte der Betrieb des fraglichen Handelsgewerbes gewöhnlich mit sich bringt, besteht die Aufgabe des Richters wesentlich nur in der Würdigung thatsächlicher Verhältnisse, also in Berücksichtigung der Natur des betr. Handelsgewerbes, der Bedürfnisse des Verkehrs, hauptsächlich aber der kaufmännischen Ubungen und Gebräuche. Im vorliegenden Fall ist ein Handelsgebrauch nachgewiesen, dass der Reisende zur Regulierung von Differenzen und um die Einkassierung ausstehender Schuldbeträge zu ermöglichen, Nachlässe bewilligen darf.

Es kann jedoch ein Reisender mit verpflichtender Kraft für den Prinzipal Schenkungen nicht machen, überhaupt keine Verfügungen treffen, welche dem kaufmännischen Verkehr ihrer Natur nach fern stehen.

VIII.

Inwiefern ist ein Handlungsreisender, welchem der Prinzipal als Gehalt einen Anteil an dem Geschäftsgewinn zugesichert hat, berechtigt, behufs Prüfung der Berechnung seines Gewinnanteils nicht bloss die Bilanz und die Geschäftsbücher einzusehen, sondern auch eine Abschrift ersterer zu verlangen und Notizen aus letzterem zu entnehmen?

Der Handlungsreisende R. war von dem Kaufmann St. für dessen Geschäft engagiert und ihm als Gehalt ein Viertel des Nettogewinns, mindestens ein Betrag von 1500 Mk., zugesichert. Bei seinem nach Ablauf eines Jahres erfolgenden Austritt wurden ihm zur Ermittelung seines Gewinnanteils zwar die Geschäftsbücher, die Inventur und Bilanz vorgelegt, indes wieder entzogen, als er Notizen daraus fertigte. Er erhob nunmehr Klage mit dem Antrage: „ihm die Bilanz für jenes Geschäftsjahr abschriftlich mitzuteilen, ihm auch die Einsicht der Geschäftsbücher und Papiere, ingleichen die Entnahme von schriftlichen Notizen aus denselben zur Prüfung der Richtigkeit der Bilanz zu gestatten."

Die Klage ist abgewiesen (Entscheidung des Reichsoberhandelsgerichts, Bd. I, Nr. 58, S. 195 f.) aus den Gründen:

Der Kläger R. steht auch trotz seiner Gewinnbeteiligung in einem Dienstverhältnis zu dem Beklagten St., so dass ihm ein Einfluss oder eine Stimme bei der Leitung der Geschäfte nicht zusteht, er vielmehr den Anordnungen seines Prinzipals Folge leisten muss. Daraus folgt, dass der Prinzipal zu einer genauen Rechnungslegung, wie solche bei der Führung fremder Geschäfte ein Verwalter legen muss, nicht verpflichtet ist, denn sonst käme der Prinzipal in ein Abhängigkeitsverhältnis zu seinem Reisenden. Letzterer würde der Geschäftsherr und dann folgerichtig auch berechtigt sein, Ausstellungen gegen die Geschäftsführung des Prinzipals zu erheben. Allerdings kann dem Reisenden die eigene Prüfung des ihm vorzulegenden Geschäftsnachweises — der Bilanz — nicht versagt werden; es wäre eine offenbare Beschränkung seines vertragsmässigen Rechts auf eine Quote des Reingewinns, wenn er sich unbedingt und ohne jede eigene Prüfung bei dem Gewinnnachweise des Prinzipals beruhigen müsste. Solche Prüfung ist dem Kläger aber auch von dem Beklagten nicht versagt, da dieser ihm die Bilanz und behufs deren Prüfung die Geschäftsbücher, die Papiere und die Inventur des betreffenden Zeitraumes vorgelegt hat. Sind dem Kläger nun aber Ausstellungen wider die Geschäftsführung selbst versagt, so kann sich auch die Prüfung der Richtigkeit der Bilanz wesentlich nur auf deren Übereinstimmung mit den Büchern, Papieren, auf Irrtümer, Unrichtigkeiten beschränken, die etwa auf Unredlichkeit oder grobem Verschulden beruhen sollten. Das Verlangen einer Abschrift der Bilanz und des Rechtes, sich

willkürlich Notizen aus den Geschäftsbüchern und Papieren fertigen zu dürfen, geht weit über das Bedürfnis des Reisenden hinaus, kann auch wegen des gar nicht zu hindernden Missbrauchs zu ganz erheblicher Schädigung des Prinzipals führen, welcher dieser Gefahr nicht ohne Not ausgesetzt werden darf. Selbst wenn man Notizen nur behufs Prüfung der Richtigkeit der Bilanz gestatten wollte, so würde die Befugnis eine willkürliche bleiben, weil nicht bestimmt ist, auch sich von vornherein gar nicht bestimmen lässt, welche Notizen zu jener Prüfung notwendig sind.

So lange daher, wie im vorliegenden Fall, die Handlungsbücher ordnungsmässig geführt sind, wird dem Bedürfnis des Reisenden durch die Befugnis zum Vergleichen und Nachrechnen der Bücher und Geschäftspapiere mit der Bilanz genügt. Nur in besonderen Ausnahmefällen, bei nachgewiesener Unordnung in den Büchern oder bei einem besonderen Umfange des Geschäfts sind Notizen und die Zufertigung einer Abschrift der Bilanz erforderlich.

IX.

Hat der Prinzipal in jedem Falle Anspruch auf Zahlung einer von dem Handlungsreisenden für den Fall seines Eintritts in ein Konkurrenzgeschäft versprochenen Konventionalstrafe?

Der Reisende F. hatte der Firma C. durch Revers eine Konventionalstrafe von 3000 Mk. für den Fall versprochen, dass er innerhalb dreier Jahre seit seinem Austritte aus dem Geschäfte des Klägers ein Konkurrenzgeschäft in Deutschland gründe oder für ein solches irgendwie thätig sei. Wenige Wochen nachher hat die Firma C. dem Reisenden, ohne dass dazu von letzterem eine Veranlassung ersichtlich gegeben war, gekündigt. Der Reisende F. ist nach seinem Ausscheiden aus dem Geschäft der Firma C. als Reisender in ein Konkurrenzgeschäft dieser Firma C. getreten.

Die von der Firma C. gegen den Reisenden F. nunmehr erhobene Klage auf Zahlung der Konventionalstrafe ist vom Reichsgericht durch Urteil vom 25. Februar 1888 (Bd. XX, Nr. 21, S. 106) aus folgenden Gründen abgewiesen:

Stipulationen des vorliegenden Inhalts sind in der Regel bezw. im Zweifel nur auf den Fall zu beziehen, dass der Handlungsgehülfe die Stellung freiwillig und ohne

dass ihm dazu seitens des Prinzipals gerechter Anlass gegeben ist, aufgiebt, also ohne Kündigung weggeht oder seinerseits kündigt oder dass er durch sein Verhalten dem Dienstherrn gerechten Anlass zur Kündigung gegeben hat. Nicht aber sind derartige Konventionalstrafen dann verfallen, wenn der Dienstherr ohne einen vom Handlungsgehülfen gegebenen gerechten Anlass das Dienstverhältnis einseitig aufhebt oder kündigt oder dem Handlungsgehülfen zum seinerseitigen Austritt gerechten Anlass giebt.

X.

Schutz gegen die wirtschaftlichen Nachteile von Eisenbahnunfällen.

Bei der zunehmenden Zahl derselben und hauptsächlich der durch unabwendbare Naturereignisse herbeigeführten ist ein solcher unabweisbare Notwendigkeit für jede Person geworden. Nicht jeder Reisende ist aber durch das sogenannte Haftpflichtgesetz gegen die wirtschaftlichen Nachteile dieser Unfälle geschützt, da durch die bekannte Reichsgerichtsentscheidung nicht jede beeinträchtigte Arbeitsfähigkeit, sondern nur die Beeinträchtigung der Erwerbsfähigkeit einen Schadensersatzanspruch an die betreffende Eisenbahnverwaltung begründet. Die Folge ist, dass z. B. ein Beamter, Gelehrter, Schriftsteller für den Verlust selbst eines Armes oder Beines ohne Entschädigung bleibt, weil er ja auch ohne diese zu arbeiten im stande sei. Auch der Rentner fällt unter diese harte Ausnahme, weil er seinen Erwerb nicht mit Händearbeit sucht. Aus freien Stücken aber wird keine Eisenbahnverwaltung sich angesichts obigen Präjudizes zu einem Schadensersatz herbeilassen, sondern es ruhig auf das Betreten des Prozessweges ankommen lassen. Diesem Übelstand kann nur eine solide Gesellschaft abhelfen, welche uneingeschränkte Versicherung gegen alle Unfälle auf allen Eisenbahnen bietet, und es ist dies der Fall bei der durch ihre Solidität und Kulanz längst und weit bekannten „Viktoria“ zu Berlin, Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft, welche gegen eine einmalige billige Prämie Personen jeden Alters und Standes in gedachtem Umfang ausreichend sicher stellt.

Verlag von **C. Regenhardt, Berlin W.,**
Kurfürstenstr. 37.

Zehnte Auflage.

Ein vortreffliches Buch und ein reicher Schatz des Wissens für jeden Kaufmann und alle die es werden wollen.

F. H. Schlössing,

Der Kaufmann auf der Höhe der Zeit.

Ein Lehrbuch in 4 Abschnitten:

1. Kontorwissenschaft.
2. Kaufm. Rechnen.
3. Handelskorrespondenz.
4. Buchführung.

10 Lieferungen je 50 Pf., gebunden 6 Mk.

Eine Sprachbibliothek,

wie sie in Bezug auf innere Gediegenheit und das sich stets steigernde Interesse für das gebotene Lehrmaterial einzig dasteht!

Dr. H. Loewes

Unterrichtsbriefe

zur schnellen und leichten Erlernung **fremder** Sprachen nach neuer **natürlicher** Methode.

Englisch	10 Lieferungen je 50 Pf., geb. M. 6.—
Französisch	10 Lieferungen je 50 Pf., geb. M. 6.—
Italienisch	10 Lieferungen je 50 Pf., geb. M. 6.—
Spanisch	10 Lieferungen je 50 Pf., geb. M. 6.—

Ein eigenartiges Buch, das in keinem Geschäftshause fehlen sollte.

Zu beziehen in 12 Lieferungen je 50 Pf., geb. M. 7,50.

Dr. Heinr. Loewe.

LEXIKON

der

Handelskorrespondenz

Deutsch — Englisch — Französisch.

Unter Mitwirkung von Harry Alcock u. C. Charmillot.

Nach keinem anderen Buche ist mit solcher Leichtigkeit, auch selbst bei geringen Kenntnissen der betreffenden Sprache, eine jede englische oder französische Korrespondenz zu führen, als nach Dr. Loewes Lexikon.

Hannover.

S. Oppenheim & Co. Heinholz vor Hannover. Fernsprecher Nr. 9. Schmirgelwerk, Schleifmaschinen-Fabrik und Eisengiesserei.

Schmirgelwerk. Schmirgelleinen, Schmirgelpapier, Glasleinen, Glaspapier, Flintsteinleinen, Flintsteinpapier.

Schmirgelscheiben-Fabrik. Schmirgelscheiben „Vulkan“ zum Trocken- und Nassschleifen. Schmirgelscheiben „Neptun“ zum Nassschleifen.

Maschinenfabrik und Eisengiesserei. Schmirgelschleifmaschinenfabrik jeder Grösse zum Gussputzen, Schleifen von Stahl, Eisen und Metallen aller Art.

Rudolf Siemsen. Hannover. *Blitzableiter-Anlagen* der heutigen Elektrotechnik entsprechend werden geliefert. Fernsprecher 110. Elektrotechnisches Geschäft. Gegründet 1879. Bezugsquelle für sämtliche Artikel der angewandten Elektrizität zu billigen Preisen, soweit solide Fabrikate sie bedingen . . .

Roeder & Grube. Hannover. *Elektro-technische Fabrik.* Elektrische Beleuchtungs-, Telephon- und Haus-Telegraphen in jedem Umfange unter Garantie. Feinste Referenzen.

P. Quidde. Hannover vormals G. Rümann. *Möbelfabrik.* Gerberstr. 28. Tischler-, Bildhauer-, Tapezierer- und Stofflagerwerkstellen. Lager nur eigener Erzeugnisse in der Fabrik. Stilvolle Ausführung nach eigenen Entwürfen.

Franz Heuser & Co. Hannover (Inhaber E. Andre & W. Raydt). Hannoversche Kohlensäure-Industrie und Metallwaren-Fabrik.

Filialen in Berlin S., Lindenstr. 23. Hamburg, Pool 6. Mannheim, F. 7, 25.

Automat. Reduzierventil für flüssige Kohlensäure. D. R.-P. 40,647 und 42,305. *Mineralwasser und Schaumwein-Apparate* mit flüssiger Kohlensäure.

Bierdruck-Anlagen aller Art.

Hannover.

F. W. Oldenburger Nachf., Inh. August Groskurth. Hannover (gegründet 1850). Agenturen in Hamburg, Berlin, Bremen, Frankfurt a. M. etc.

Spezialität: Echter deutscher Benediktiner (Deutsche Chartreuse). Zu haben in allen besseren Geschäften. $^1/_1$ Ltr. Fl. Mk. 4,50. $^1/_2$ Ltr. Fl. Mk. 2,50. $^1/_4$ Ltr. Fl. Mk. 1,40. $^1/_{16}$ Ltr. Fl. Mk. 0,45.

Gelbe. $^1/_1$ Ltr. Mk. 5,—. $^1/_2$ Ltr. Mk. 2.75. $^1/_{10}$ Ltr. Mk. 0,80.

Grüne. $^1/_1$ Ltr. Mk. 6,—. $^1/_2$ Ltr. Mk. 3,25. $^1/_{10}$ Ltr. Mk. 0,90.

Ferner Delikatessen, Droguen; Dampf-Destillation, Liqueur-Fabrik und Weinhandlung.

B. Sprengel & Co. Hannover. *Königl. Hof-Schokoladen Fabrik.* Zuckerwaren; Engl. Biskuits; Kakao; Detail-Geschäft: Georgstrasse.

Filialen in Berlin, Leipzigerstr. 8. Hamburg, Alster-Arkaden 12. Frankfurt a/M. Zeil 46.

Ed. Wellhausen. Hannover. *Möbelfabrik und Dekorationsgeschäft,* unterhält in fünf Geschäftshäusern 150 Musterzimmer. Nordmannstr. 16, 17, 18. Georgestr. 49.

In Bremen: Obernstr. 20. Preiscourante gratis.

Gebrüder Harloff. Hannover. *Maschinenfabrik.*

Spezialität: Säge- und Holzbearbeitungsmaschinen; Werkzeugmaschinen für Eisen- und Metallbearbeitung.

A. & G. Dreyer. Hannover. *Hofschönfärber.* **Garderobereinigung.** Hauptladen und Annahme: Georgstrasse 15. Lieferung event. innerhalb 24 Stunden; wie bekannt beste Bedienung.

Filialen in Braunschweig (Kohlmarkt 9) und Osnabrück.

Hannoversche Dampf-Wasch-Anstalt. Arnold Dreyer & Co. Inhaber: M. Niemann, Dreyerstr. 6. Lieferung event. in 6—12 Stunden. *In besuchten Hôtels sind Abreissblöcke auf den Zimmern.*

Hannoversche Welt-Industrie.

Geschäftsbücherfabrik. Buch- und Steindruckererei von J. C. König & Ebhardt.

Edler & Krische. *Geschäftsbücherfabrik;* Buch- und Steindruckerei. Gegründet 1856. Lager an allen Plätzen Deutschlands; Export nach allen Ländern der Welt.

Hannover.

Hannoversche Geschäftsbücherfabrik. W. Oldemeyer, Nachfolger. Hannover.

Niederlagen befinden sich an allen Plätzen Deutschlands. Neu erbaut und bedeutend erweitert i. Jahre 1888.

Gebrüder Sprögel. Hannover. *Handschuhfabrik.* Andertensche Wiese. Detail-Verkaufslokal Georgstr. 16. Export ab Hamburg. Detail-Verkaufslokal in Hamburg, Jungfernstieg im Hôtel Hamburger Hof.

Sanders & Freyer. Hannover. *Wein-Grosshandlung.* Empfehlen ihr reichhaltiges Lager von Weinen aller Art. Gleichzeitige Inhaber der Firmen: Hanstein & Co. Hannover; C. S. Gerold Sohn. Berlin W. Unter den Linden 24.

Adolf Bettels Nachfolger. Hannover. Inhaber Fritz Weber. Grösstes und ältestes Etablissement für „Deutschen Cognac“ Weingrosshandlung.

Gaffky & Koehler. Hannover. Georgstr. 9. vis-à-vis der Hannoverschen Bank, Spedition, Kommission, Inkasso, Wagenladungsverkehr. Hauptagentur der Hamburg-Amerikanischen Packetfahrt-Aktien-Gesellschaft.

Joh. Chr. Heine. Hannover. Spedition, Commission, Inkasso, Wagenladungsverkehr.

Hannoversches Speditions-Lagerhaus. Hannover. M. Neldel, Schillerstr. 25, am Central-Bahnhof inmitten der Hôtels.

Spezialität: Internationale und überseeische Güter-Verkehre. Spedition, Kommission.

Louis Eschholz. E. F. Wolfs Nachfolger. Hannover, Schillerstr. 34 a. Uhr- und Chronometermacher. Reparaturen sorgfältigst, und möglichst rasch. Besteht seit 1848.

W. Hackemeyer. Hannover. Andertensche Wiese 7. *Parkett-Fussboden-Fabrik.*

Bruno Berger. Hannover. *Photograph. Atelier.* Schillerstrasse 34 a, gegenüber der Hannoverschen Bank. Moment-Aufnahmen jeder Art.

Robert Peinemann. Hannover. Louisenstr. 3, gegenüber dem Hôtel Bayerischer Hof. Schneider und Spezialist für feinste Herren-Garderobe. Grosses Lager von Stoffen aus den renommiertesten Fabriken. Gegründet 1849.

Hôtels, Restaurants, Theater in Hannover.

Kastens Hôtel I. Ranges verbunden mit dem Restaurant *Georgshalle.* Sämtliche Trinkgelder sowie Licht im Logispreise eingerechtet.

Hôtel Royal I. Ranges. Dem Bahnhofe gegenüber.

Grand Hôtel Hartmann I. Ranges. Weingrosshandlung, Münchener Hackerbräu.

Union Hôtel I. Ranges. Gegenüber dem Bahnhofe.

Hôtel du Rhin I. Ranges. Gegenüber dem Bahnhofe.

Hôtel de Russie I. Ranges. Zimmer von 1.50—2.50 Mk. Bei längerem Aufenthalt, Arrangement. Dem Bahnhof gegenüber; Omnibus nicht nötig.

Rudolphs Hôtel I. Ranges. Besitzer Hermann Rudolph. Königl. Hoftraiteur. Restauration des Central-Bahnhofes.

Hôtel Victoria I. Ranges. Georgstr. gegenüber dem Hoftheater.

Hôtel Hanôvre I. Ranges. Inhaber Müller. Für reisende Kaufleute das empfehlenswerteste. Anerkannt beste Küche. Omnibus zu allen Zügen.

Hôtel Bruns II. Ranges. Im Centrum der Stadt. Logis mit Kaffee von Mk. 2.25 an. Table d'hôte 1 Uhr. Hausdiener am Bahnhof.

Hôtel Waldmann II. Ranges. Im Centrum der Stadt. Offene vorzüglich gepflegte Biere. Zimmer von Mk. 1.50 an.

Tivoli. Königl. Hof-Restauration. Grösstes und feinstes Sommer-Konzert-Etablissement. Königssalon. Täglich Konzerte. Illumination von 40,000 Gasflammen. Diners à 1.50 und 2.50 Mk. von 1—5 Uhr.

Münchener Bierhalle

Hannover, Luisenstr. 5

in unmittelbarer Nähe des Bahnhofes.

Neu renovirt und effectvoll decorirt.

Das sehenswürdigste Local Hannovers.

Ausschank von Münchener Löwenbräu.

Beste Gelegenheit gut und billig zu speisen. **Frühstück** von 9 bis 1 Uhr, 40 Pf. **Table d'hôte** von 1 bis 4 Uhr M. 1,50 und im Abonnement Mk. 1,25. **Abendessen** von 6 bis 12 Uhr, 60 Pf. **Speisen à la carte** in grösster Auswahl und zu jeder Tageszeit. Stets sämmtliche Speisen und Delicatessen der Saison.

Besitzer **Ernst Meyer.**

Hannover.

Henke's Magen-Regulator.

Ein vorzüglicher Chinabitter.

Fabrikant war Assistent im städtischen Lebensmitteluntersuchungsamt zu Hannover und hat in Gemeinschaft mit dem Vorstande desselben, Herrn Dr. Skalweit diesen Bittern nach sorgfältigsten Versuchen hergestellt.

Franz Henke

Geschäftslokal, Volgersweg 33.

Hartwig's Restaurant I. Ranges.

Hannover.

Alte Cellerheerstr. 61. dos-à-dos vom Bahnhof. Tages-Karte für Frühstück, Mittag- und Abendessen. Offene hannoversche und Münchener Biere. ff. Weine u. Liqueure.

Kühner's Hôtel Stadt Altenburg 2. Ranges

Schillerstrasse 12, Ecke Steinthorstrasse

3 Minuten vom Bahnhof. Logis M. 1.50. Special-Hôtel für Geschätsftsreisende. Diner ohne Weinzwang, gute Biere vom Fass.

J. Kühner, Besitzer.

Neuerbaut. **Mussmanns Hôtel.** **Neuerbaut.**

Aegidienthorplatz.

Logis von M. 1.50 an inkl. Licht und Bedienung, vorzügliche Betten, anerkannt gute Küche. Table d'hote M. 1.50 ohne Weinzwang. Elektrisches Licht und Dampfheizung auf allen Zimmern. **Restaurant** im Hause. Ausschank von Bayrischen und hiesigen Bieren; Garten am Hause. Hausdiener zu jedem Zuge am Bahnhof.

Besitzer **G. Mussmann.**

Erste Deutsche Wirtschafts-Waagen-Fabrik

Wunder & Kneist in Hannover

Inh.: **Otto Kneist.**

Wirtschaftswaagen, Tafelwaagen, Reibemaschinen, Wringmaschinen etc.

Illustr. Preisliste gratis und franko.

Heinr. Meinecke

Restaurant I. Ranges

Hannover, Georgstr. 12.

Grösstes und schönstes Etablissement der Residenz.

4 Billards. — Vorzügliche Küche.

Münchener Spaten. — Dortmunder Löwenbräu.

Mellini-Theater. Neu erbaut 1889, elektrisch beleuchtet, Centralheizung, durchaus feuersicher, 16 Ausgänge, mit allem Komfort der Neuzeit ausgestattet, Wintersaison täglich grosse Vorstellung, Auftreten der hervorragendsten Kunstspezialitäten der Welt. Anfang 8 Uhr. Preise: Saal-Entrée 75 Pfg., I. Rang Loge 1 Mk. 50 Pfg., Balkon 1 Mk. Prosc. Logen 3 Mk. Gallerie 50 Pfg.

Hannover.

Ärzte.

Dr. med. Wackenroder. Arzt, Chirurg, Geburtshelfer, Frauen- und Geschlechtskrankheiten. Sprechstunden bis 8 Uhr morgens; 11^{30}, — 2^{30}, 5^{30}, — 7^{30} Uhr. Hannover, Klagesmarkt 2. I., Ecke der Hainholzerstrasse.

Dr. med. Rörig jr., früher Badearzt in Wildungen. Behandelt die Leiden der Harnorgane. Tägl. von 12—1 und 5—6 Uhr (Sonntags von 11—1). Lavesstr. 3 part.

Dr. Donitzky. Osterstr. 63. Sprechstunden bis $^1/_2$10 Uhr. 12—2, 3—5 Uhr. Fremde event. zu jeder Zeit nach vorherg. Anmeldung.

Erziehungs-Anstalten, Schulen, Pensionate etc.

Weibliche:

Erziehungs-Anstalt für junge Damen höherer Stände; geleitet von Fräulein Julie Gensen. Hannover, Alleestrasse 1; Herrenhauser-Allee. Aufnahmen jeder Zeit; beste Referenzen; Haus im Garten gelegen, in schönster und gesundester Lage der Stadt. Näheres und Prospekte durch die Vorsteherin.

Pensionat und höhere Töchterschule von Fräulein Brendecke. Hannover, Marienstrasse 8a. Empfehlungen von Eltern früherer Schülerinnen; Prospekte durch die Vorsteherinnen.

Educational Establishment for the Daughters of Gentlemen. Patronized by Her Royal Highness The Princess Frederica (Baroness of Pawel-Rammingen). **Villa Frederica,** Lemförderstr., Hannover, conducted by Frau Hauptmann Goecke.

Frau Dr. Pott, geborene Bock von Wülfingen. Liebfrauenstrasse 3. Hannover. Eigenes Haus mit grossem Park im Mittelpunkt der Stadt. Französische und englische Konversation neben Grammatik; im Hause sind stets Ausländerinnen. Familienleben; reger gesellschaftlicher Verkehr. Auf Wunsch besondere Anleitung unter eigener mütterlicher Leitung der Vorsteherin.

Familien-Pensionat für Töchter gebildeter Stände von Frau Adametz-Pott. Hannover, Akazienstr. 2. Family home auch für vorübergehenden Aufenthalt.

Pensionat Meine. Hannover. Emmerberg 30. Für Töchter gebildeter Stände. Wissenschaftliche, gesellschaftliche, liebevolle Ausbildung. Vollständige Erlernung des Haushalts.

Hannover.

Höhere Fachschule für Damenschneiderei von Minna Oppermann, Hannover, Georgstrasse 31. Wissenschaftlicher Unterricht im Massnehmen, Musterzeichnen und Zuschneiden sämtlicher Damengarderobe. Ausbildung von Direktricen, selbständigen Schneiderinnen, in sechswöchentl. Kursen. (Auf Wunsch Pension im Hause.)

Männliche:

Gildemeisters Institut. Hannover. Hedwigstrasse 13. Dirigent: Blumberg. Staatlich konzessioniert. Vorbereitungsanstalt für Militär- und Schul-Examina (incl. Abit.). Stets gute Erfolge. Strenge Disziplin. Pension und gewissenhafte Beaufsichtigung. Zur Aufnahme ist Quartareife notwendig. Aufnahme jederzeit. Lehrpläne gratis.

Dr. Hilperts höhere Knabenschule. Postfach- und Forstfachschule Hannover. Klagesmarkt 19. Gegründet 1872. Staatlich beaufsichtigt. Kursus bis zum Einj.-Freiw.-Examen. Vorbereitung zur Prüfung als Post- und Forstgehilfe.

Postfachschule. Hannover. Grünstr. 16. Berlin C Neue Grünstr. 15. Schnelle, sichere und billigste Vorbereitung für die Postgehilfenprüfung. Erfolg garantiert. Schülerzahl 150. Alb. Schaacke, Postsekretär a. D.

Dr. Reutersche Präparanden-Anstalt. Hannover. Friedrichstrasse 4. Ist bis heute die grösste im deutschen Reiche, durchschnittlich 110 Schüler. In der Regel wurden in den verflossenen Jahren beim Abgangsexamen von 32 Schülern 30 vom Seminar aufgenommen. Ausgezeichnete Lehrkräfte. Resultate bekannt.

Private Tuition for Wollwich, Sandhurst, Militia, Literary, Foreign office, Coopers Hill, Universities, Commerce etc; under the direction of Mr. S. Tercy Reed, M. A. Barrister-at-Law. Hannover, Höltystr. 18 part.

C. Albrechts Institut für Sprachen und Wissenschaften und Pensionat. Hannover. Nordmannstr. 3. Schüler jeglichen Alters und ohne jegliche Vorbildung werden zu jeder Zeit aufgenommen. Pensionspreise nach Übereinkunft. Prospekte kostenfrei.

Handels-Lehr-Anstalt von Adolf Rehse. Hannover. Karmarschstr. 17. Lehrpläne kostenfrei. Eintritt zu jeder Zeit.

Pensionat für Damen und Herren I. Ranges von Frau Dr. Lauffer Nachfolgerin. Hannover. Hedwigstr. 5. Pension von Mk. 80 an pro Monat. Komfortable Zimmer, auch ohne Pension.

Die Postschule-Hannover

Scholvinstrasse 17

Leiter: **Karl Ullius**, Lehrer,

bereitet **mit schnellem und günstigem Erfolge** auf die **Postgehülfen-Prüfung** vor. Das Honorar ist mässig. Vorzügliche Empfehlungen stehen zu Diensten. Prospekte sowie Auskunft stehen gern zu Diensten.

Verehrer eines wirklich guten Frühstücks- oder Jagd-Schnapses, sowie eines reinen Kräuterbittern erlaube ich mir auf meine beiden Specialitäten:

Meyer's Universalbranntwein, genannt 52er und
Meyer's Schweizer-Alpen-Kräuter-Bitter

hinzuweisen. Ersterer, für Gesunde ein anregender Trank von köstlichem Geschmack, ist für Kranke bei seiner absolut fuselfreien Beschaffenheit in Fällen, wo Reizmittel angezeigt sind, nicht genug zu empfehlen. Derselbe kostet das Postkolli von 2 Origfl. ca. à 3/4 Ltr. enth., M. 2,75, 2 Ltfl. M. 3,50.

Letzterer ist ein in sorgfältigster Weise, aus dem Saft von Kräutern des Berner Oberlandes hergestelltes bitter aromatisches Getränk von hervorragend feinem Geschmack und ein angenehmes Hülfsmittel gegen mancherlei leichte Magenbeschwerden.

Das Postkolli von 2 Origfl., à gut 1/2 Liter enthaltend M. 4.—.

—• Franko durch ganz Deutschland und Oesterreich-Ungarn. •—

Stadthagen, Fürstenth. Schb.-Lippe. **Die Hofdestillation** von E. Eduard Meyer.

Hannover.

Weinstube zu den drei Männern.

Ständehausstr. 4. Nähe des Königl. Hoftheaters.

Weine von Wessel und Rümann.

Restauration zu jeder Tageszeit.

Kalte Küche. Saison-Delikatessen.

Bremen.

Hôtel I. Ranges.

I. Ranges **Hôtel du Nord** I. Ranges

Gegenüber dem Bahnhof.

Portiers zu allen Zügen.

Hôtel I. Ranges.

Hôtel de l' Europe

I. Ranges.

Portiers zu allen Zügen.

Hôtel II. Ranges.

Hôtel Belle-Vue

2 Minuten vom Bahnhof.

Billigste Berechnung für Kaufleute.

Comfortable Zimmer.

Hausdiener zu allen Zügen.

Hôtel I. Ranges.

Hillmanns Hôtel

I. Ranges.

Vornehmstes Haus der Stadt.

Portiers zu allen Zügen.

Hôtel II. Ranges.

Schapers Hôtel.

Altbewährtes renommirtes Haus.

Speciell besucht von Kaufleuten.

Hausdiener zu allen Zügen.

Bremen.

Hôtel II. Ranges.

Hôtel Stadt Bremen

gegenüber dem Bahnhof

Besitzer **Richard Müller.**

Neu eingerichtet. Billiges und gutes Logis.

Restauration. Offene Biere. Reine Weine.

Hausdiener zu allen Zügen.

Cigarren-Fabrik

von

Borgfeldt & von Salzen

Bremen und **Hemelingen**

Niederlage in Bremen

Haerdenthorsteinweg Nr. 1.

vis-à-vis Hillmanns Hôtel u. Hôtel de l'Europe.

Grosses Lager von Importen und Cigaretten.

Versandt streng reell und umgehend.

Hôtel II. Ranges.

Hôtel Siedenburg

am Stadttheater.

Mit dem Hôtel ist ein ganz neu hergerichtetes Restaurant und Wiener Café in grossartigem Stil verbunden. Eleganter Billard-Salon. Alleiniger Ausschank von Münchener Kochelbräu und Pilsener Bier aus dem Bürgerl. Brauhause.

Bremen.

Cigarren-Lager
von
Bremer
und
importirten Havana-Cigarren
von
B. H. Eberhardt.
Bremen
Söge-Strasse Nr. 16b.
Telephon Nr. 448.

Hôtel II. Ranges.
Fiedlers Hôtel.
Restauration & Café
gegenüber dem Bahnhof.
Geschäftsreisenden zu empfehlen. Zimmer inkl. Frühstück 2 M. 50 Pf.
Hausdiener zu allen Zügen.

Wiesbaden.
Reitinstitut von August Lülves.
Vornehmstes Reitinstitut u. Fahrschule der Stadt.
An- und Verkauf von Rassepferden.
Auf Wunsch der Wiesbaden besuchenden Fremden Unterricht im Fahren und Reiten zu jeder Zeit.

Deutsch, Englisch, Französisch, Holländisch.

Hildesheim.

Hildesheimer Hof.

Hotel I. Ranges — Restaurant I. Ranges.

Neu gebaut und vollständig neu eingerichtet.

Schönstes und bestes Etablissement Hildesheims.

In der Nähe des Bahnhofes.

Mässige Preise.

Besitzer: **Louis Peter.**

Weinhandlung zur Domschenke

Hildesheim.

Aeltestes Weinhaus der Stadt, bei dem Dom.

Wie die Weine im Bremer Ratskeller, sind auch hier die Weine rein und angemessen billig im Preise.

Rote und weisse Rhein-, Mosel- und französ. Weine.

Champagner u. deutsche Schaumweine.

Saison-Delikatessen u. Speisekarte nach Wunsch.

Emil Schelen, langjähriger Weinstubenpächter.

Der bestunterrichtetste Berater

für alle Geschäftsleute, welche durch Anwendung solider Reklamemittel ihren **Kundenkreis erweitern** wollen, ist die Zeitschrift

Ohne Konkurrenz!

„Die Reklame"

Hochinteressant!

Fachzeitschrift für die Interessen der gesamten reklamemachenden Geschäftswelt und Anzeigeorgan für die mit derselben in Verbindung stehenden Branchen. Erscheint monatlich einmal und kostet 1 Mark pro Quartal bei allen **Buchhandlungen** und **Postanstalten.**

Probenummern kostenlos. **Unentbehrlich für Inserenten.**

Die Expedition der Fachzeitschrift

„Die Reklame", **Zittau** (Sachsen).

Verlags-Anstalt von Carl Manz in Hannover-Linden.

Die Staatseinrichtungen

des

Deutschen Reiches und des Königreichs Preussen.

Für jedermann verständlich und übersichtlich

zusammengestellt von

Karl Reimann.

5 Bog. 8°. Geheftet 1 Mark.

Chemisch-technischer

Central-Anzeiger.

Unter verantwortlicher Redaktion

von

Dr. ph. G. Heppe, Lindenau-Leipzig,

Vereideter Chemiker für den Bezirk des Königlichen Amtsgerichts Leipzig.

Wochenschrift

für

Maschinen-, Werkzeug-, Eisenwaren-, chemische, Soda-, Farben-, Lack-, Leim-, Öl-, Fett-, Seifen-, Parfümerie-, Stearin-, Wachswaren- und **Essigfabriken, Drogisten,** für **Gas-** und **Wasseranlagen-Anstalten, elektrotechnische,** sowie alle **Etablissements mit Dampf- oder Wasserbetrieb.**

Der **Chemisch-technische Central-Anzeiger** erscheint jeden Donnerstag. Preis bei Bezug durch die Post und alle in- und ausländischen Buchhandlungen, sowie durch Kreuzband-Sendung vierteljährlich Mk 2.—, Ausland Mk. 2,50. Post-Zeitgs.-Preisliste 1230.

Gratis-Versandt an 100,000 Firmen.

Berliner
Offerten-Blatt

für Galanterie-, Leder-, Kurz-, Spiel-, Schreib-, Papier-, Holz-, Eisenwaaren-Fabriken und Handlungen

sowie die mit diesen Branchen in Verbindung stehenden Industriezweige.

Expeditions-Bureau: Berlin, Landsbergerstr. 56.

Abonnement für Deutschland

Mk. 0.50 pro Quartal bei jeder Postanstalt,

Für das Ausland

Mk. 0.75 pro Quartal bei directer Zusendung unter Streifband.

Erscheint am 10. und 25. eines jeden Monats.

Insertionspreis für ein fünftel Breite der Seite **10 Pfennig** pro Millimeter Höhe.

Ein preisgekröntes Kochbuch!

Hamburger Kochbuch

für die

bürgerliche und feine Küche.

Nebst

Speisezettel für die einzelnen Jahreszeiten.

Eine

gründliche und praktische Anleitung für Hausfrauen und Köchinnen.

Von **Johanna Kamm**

(24 Jahre die Kochkunst ausübend und lehrend).

Zweite Auflage. Gut gebunden 4 Mark 50 Pfennig.

Preisgekrönt
auf der 5. Kochkunst-Ausstellung
zu Berlin.

An Kochbüchern ist kein Mangel, was aber immer noch fehlte, war ein im großen Maßstabe angelegtes Werk, das sich zugleich bei eleganter Ausstattung durch seine Billigkeit auszeichnet.

Überflüssige selbstverständliche Einleitungen, wie sie fast sprichwörtlich geworden sind, wie z. B. in einem französischen Kochbuche, wo es heißt: „pour faire un civet il faut un lièvre“ (um einen Hasenrücken zu machen, braucht man einen Hasen), sind vermieden. Die Zahl der Rezepte ist eine bedeutende, namentlich bei den Fischgerichten und den Spezialitäten der Hamburger Küche (der besten Deutschlands). Wenn manches Gericht etwas zu kostspielig sein möchte, wird man wohl hier und da einige Zuthaten weglassen können. — Im ganzen eine recht fleißige gediegene Arbeit, die wir aufs wärmste empfehlen können.

Der Gastwirt.

Offizielles Organ des Ostdeutschen Gastwirts-Verbandes.

Dieses soeben in 2. Auflage erschienene, 530 Seiten enthaltende Werk dürfte nach sorgfältig angestelltem Vergleiche mit dem berühmten französischen Kochbuch: „La cuisine bourgeoise“ für die deutsche Küche dasjenige sein, was jenes für die französische Küche ist. Die äußerst sorgfältige und gediegene, nur auf langjährige Erfahrung beruhende Herstellung dieses Kochbuches, welches, ohne die deutsche Küche zu verleugnen, sich an die englische und französische anlehnt, ist unzweifelhaft eines der besten Werke seiner Art in Deutschland und ist daher nicht allein wertvoll für jeden besseren Haushalt, sondern ist auch Bade- und Kuranstalten und besseren Gasthöfen sehr zu empfehlen. Dieses Kochbuch gefällt uns so wohl, daß wir für die Folge kleinere Auszüge und Speisezettel daraus in der Badezeitung bringen werden.

Deutsche Bade- und Hotel-Zeitung.

Verlagsanstalt von Carl Manz in Hannover-Linden.

Der Weltmarkt

Internationale Zeitschrift für Industrie und Handel.

Post-Ztgcatalog: No. 6423. **Berlin S. W. 12.** Post-Ztgcatalog: No. 6423.

Die Deutsche Ausgabe erscheint am 1. und 15. jedes Monats, die Französische Ausgabe am 8. und die Englische Ausgabe am 24. jedes Monats.

Auflage monatlich fünfzehntausend Exemplare.

Unsere Zeitschrift „Der Weltmarkt" findet nachweislich eine immer ausgedehntere Verbreitung nicht nur **in allen überseeischen bedeutenden Handels- und Importplätzen,** sondern auch in ganz Deutschland, Oesterreich-Ungarn, Italien, Frankreich, Spanien, Portugal, Grossbritannien, Belgien, Dänemark, Schweden, Norwegen, Russland, Holland und dem gesammten Orient. Ueberall wird unserer Zeitschrift die vollste Aufmerksamkeit bezüglich ihres Inhaltes, **auch des Aonnencentheils,** entgegengebracht, das beweisen die zahlreichen Zuschriften, welche wir empfangen. Ein **Insertions-Versuch** dürfte **Erweiterung der Geschäfts-Verbindungen** sicher herbeiführen und ist ein **Abonnement** des Blattes wegen seines reichhaltigen Inhaltes jedem **Industriellen** und **Kaufmann** zu empfehlen.

Der Abonnementspreis für alle drei (inhaltlich verschiedenen) Ausgaben (deutsch, englisch und französisch) beträgt für ein ganzes Jahr (48 Nummern) 16 Mk., für die deutsche Ausgabe allein 10 Mk., für die französische oder englische Ausgabe 8 Mk. Diese Preise gelten im deutschen Postgebiet, für das Weltpostvereinsgebiet tritt ein Zuschlag von einem Viertel, für das Vereinsausland ein solcher von einem Drittel des Abonnementsbetrages hinzu. Ein vierteljährliches Probe-Abonnement für alle drei Ausgaben kostet im deutschen Postgebiet 5 Mk. und wird direkt von der Expedition effektuirt.

Zur Berechnung der Inserate ist, der Vereinfachung halber, das 40stel einer Seite als Einheit festgesetzt und wird dasselbe mit 10 Mk. berechnet. Bei Wiederholungen entsprechender Rabatt. Die Aufnahme einer Firma nebst Zusätzen im Branchen-Adress- (Export-) Register kostet per 5 gespaltene Zeile (ca. 5 Worte) oder deren Raum in einer Nummer 1 Mk., doch muss die Ordre für mindestens 12 Nummern laufend gegeben werden.

Gelesenste Zeitung Deutschlands | **Insertions-Preis 50 Pf. pro Zeile**

Berliner Tageblatt

und Handels-Zeitung mit Effecten-Verloosungsliste

nebst seinen 4 **werthvollen** Beiblättern:

„ULK“, illustrirtes Witzblatt, **„Der Zeitgeist“**, feuilletonistisches Montags-Beiblatt, **„Deutsche Lesehalle“**, illustrirtes belletristisches Sonntags-Blatt, **„Mittheilungen über Landwirthschaft, Gartenbau** und **Hauswirthschaft“**

wurde in Anerkennung der Reichhaltigkeit, Vielseitigkeit und Gediegenheit seines Inhalts

die gelesenste und verbreitetste Zeitung Deutschlands.

Die **besonderen Vorzüge** des **„Berliner Tageblatt“**, denen dasselbe die großen Erfolge zu verdanken hat, sind:

Täglich 2maliges Erscheinen als Abend- und Morgenblatt. — **Freisinnige**, unabhängige politische Haltung. — **Zahlreiche Special-Telegramme** von eigenen Correspondenten an den Haupt-Weltplätzen. — **Ausführliche Kammer-Berichte** des Abgeordneten- und Herrenhauses, sowie des Reichstags. — **Vollständige Handelszeitung** nebst einem sehr ausführlichen Kurszettel der Berliner Börse. — **Ziehungsliste der Preußischen Lotterie** sowie eine besondere Effecten-Verloosungsliste. — **Graphische Wetterkarte** nach telegraphischen Mittheilungen der deutschen Seewarte. — **Militärische und Sport-Nachrichten**, Personal-Veränderungen der Civil- und Militär-Beamten. Ordens-Verleihungen. — **Reichhaltige und wohlgesichtete Tagesneuigkeiten** aus der Reichshauptstadt und den Provinzen. — Interessante Gerichtsverhandlungen.

Werthvolle Original-Feuilletons unter Mitarbeiterschaft gediegener Fachautoritäten auf allen Hauptgebieten, als Theater, Musik, Litteratur, Kunst, Astronomie, Chemie, Technologie und Medizin.

Romane und Novellen der ersten Autoren.

Der Abonnementspreis auf das **Berliner Tageblatt** beträgt für das Vierteljahr nur **5 Mark 25 Pf. für alle fünf Blätter zusammen.** Man abonnirt **bei allen Postanstalten des Deutschen Reiches** vierteljährlich **zum** Preise von **5 Mark 25 Pf.**; für den zweiten und dritten Monat eines jeden Quartals zum Preise von **3 Mark 50 Pf.**; für den dritten Monat eines jeden Quartals zum Preise von **1 Mark 75 Pf.**

Für das **Ausland** beträgt das Abonnement unter Kreuzband pro Monat **4 Mark 70 Pf.**, pro Quartal **14 Mark**, incl. Porto.

Probe-Nummern gratis und franco.



Deutsche

Militairdienst-Versicherungs-Anstalt

in **Hannover.**

Zweck: Wesentliche Verminderung der Kosten des ein- wie dreijährigen Dienstes, Unterstützung von Berufssoldaten, Versorgung von Invaliden. Nur Knaben unter 12 Jahren finden Aufnahme. Versicherung in den ersten Lebensjahren am vortheilhaftesten. Von 1878 bis Ende 1890 wurden versichert **169000 Knaben mit 190000000 Mk.** Eine so große Betheiligung hat nie ein Deutsches Versicherungs-Institut gefunden. — Prospecte versenden kostenfrei die Direction und die Vertreter.

The Continental Bodega Company

Gesetzlich geschützt

Königl. Bayr. Hoflieferanten.

Aeltestes Special-Geschäft

der

Spanischen und Portugiesischen Wein-Branche

auf dem Continent.

Mit 46 Filialen.

Hannover

Georgstrasse 38.

Glasweiser Ausschank unserer Weine vom Fass.
(Wines from the wood.)

Verkauf einzelner Flaschen in Cartons zum Mitnehmen.

Englische und Amerikanische Spirituosen; Champagner etc.

Direction für Deutschland, Oesterreich und Skandinavien
in **Frankfurt a. M.**

Direction für Belgien und Holland in **Brüssel.**

Druck von Hesse & Becker in Leipzig.

Bayerische StaatsBibliothek
Münchener DigitalisierungsZentrum Digitale Bibliothek

Ahrens, B.

Internationales Handbuch für den reisenden Kaufmann praktische Winke und Ratschläge über die Rechte und Pflichten der Geschäftsreisenden zur Geldersparnis im In- und Auslande ; mit einem Anhang: Die wichtigsten Entscheidungen des Reichsoberhandelsgerichts für Handlungsreisende

Hannover-Linden [1891]

Merc. 330
urn:nbn:de:bvb:12-bsb00012228-3